

► **ELECCIONES PRESIDENCIALES**

Las promesas irreales de los líderes de las encuestas (p. 12)

► **BLACKROCK**

"Vemos grandes oportunidades en minerales en el Perú" (p. 25)

► **CRISIS DE GOBIERNO**

El rol clave que jugará Fuerza Popular en su desenlace (p. 34)

TIPO DE CAMBIO

Protegidos frente al dólar

Empresas de diversos sectores empiezan a protegerse ante eventuales movimientos bruscos en el tipo de cambio. Eficiencias internas y derivados son las herramientas elegidas para cubrirse ante la volatilidad. (p. 10)



 **Fundación Romero**

PRESENTA

Academia de *Oficios*

Un programa de capacitación **especializada y gratuita** que impulsa la empleabilidad de los jóvenes del Perú.

- Clases **virtuales**.
- Certificación por la **UPC** 100% **gratis**.

Encuentra tu perfil laboral en:

www.becasgruporomero.pe

En alianza con



PERÚ

Ministerio de Trabajo
y Promoción del Empleo



PERÚ

Ministerio
de Educación

Revistas.PeruRadio.net.pe

SE Índice

23 de enero del 2026 | Año XL | No SE 1995

LA VOZ DE SE El Congreso pretende ahora desmarcarse del presidente José Jerí, pero la realidad es que los parlamentarios lo pusieron en el cargo. 8

VOCES Y OPINIONES Dante Blotte, CFO de Repsol Perú 10

SE DESTACA La volatilidad del dólar viene siendo un factor clave a monitorear este año. De momento, las empresas toman coberturas parciales con cautela. 12

SE DESTACA Los planes de gobierno de los partidos que aspiran a la presidencia abundan en ofrecimientos gaseosos y promesas de obras difíciles de cumplir. 14

Sectores y Empresas

AGROPECUARIO De Chancay a Shanghái 18

GASTRONOMÍA Don Mamino: "Esperamos seguir creciendo a pesar de las elecciones" 20

INMOBILIARIO Despertar en Santa Catalina 20

EDUCACIÓN Spin off universitario 21

TECNOLOGÍA En la mira: Juztina 21

PUBLICIDAD Publicis: "Todavía no hemos reemplazado a nadie [por la IA]" 24

DEALS La tarea cada vez más ardua de valorizar una tech 24

Economía y Finanzas

INVERSIONES BlackRock: "En Perú vemos grandes oportunidades en minerales" 25

BOLSA DE VALORES DE LIMA Un enero caliente 26

MERCADO DE VALORES Pendientes del *upside* del ánimo inversor 26

FINANCIAL TIMES La gran paradoja del precio del petróleo 28

Management

STARTUPS Nuevos tiempos para el *venture capital* local 30

GESTIÓN DEL TALENTO Grupo San Pablo: "Nuestra tasa de rotación mensual es menor al 2%" 32

DESARROLLO PROFESIONAL Un lujo silencioso 32

Legal y Política

POLÍTICA Tras bambalinas del blindaje fujimorista 34

TRIBUTARIO Innovación no deducible 36

LABORAL Balanza inclinada 36

POLÍTICA Un nuevo golpe a la institución presidencial 38

Movidas



TIAGO NOGUEIRA asumió como gerente general de Yura Chile, empresa del Grupo Gloria. Cuenta con cerca de 20 años de experiencia en la industria de materiales.



YOUNGROK KIM asumió como nuevo CEO de LG Electronics Perú. Cuenta con más de 20 años de trayectoria en LG a nivel global y su cargo más reciente fue director de la división de TV para Latinoamérica y Casa Matriz.



ALEX GARCÍA es el nuevo director de la Unidad de Negocios Sur de Nexans. Además de su rol como gerente general de Indeco (operación de Nexans en el Perú), liderará las operaciones en Chile, Argentina, Bolivia, Uruguay y Paraguay.



JOEL JACOBS fue nombrado *country head* de Asus Perú. Previamente, fue gerente de Desarrollo de Negocios, Canales y *Ecommerce* en la misma marca.



VICKY AÑAÑOS JERÍ asumió la presidencia de la Fundación AJE Eduardo & Mirtha Añaños. Reemplaza a Mirtha Jerí de Añaños en la conducción de la organización.



SYLVIA BENDEZÚ asumió como gerente corporativa de Gestión Humana de Industrias San Miguel - ISM. Anteriormente fue gerente de Desarrollo Humano y Organizacional en la Compañía Nacional de Chocolates del Perú (Grupo Nutesa).



DAVID BARACCO asumió como gerente legal de Pluz Energía Perú. Antes fue asociado *senior* de Rebaza Alcázar & de las Casas.



ELIZABETH ORTEGA se incorporó a Deloitte como socia de Asesoría y Consultoría. Tiene 20 años de experiencia en tecnología empresarial y en el desarrollo de soluciones SAP en distintos mercados internacionales.

SEMANA económica



Número SE 1995

Lima, 23 de enero del 2026

DIRECTOR Y GERENTE DE CONTENIDOS / Diego Chirinos Cané

EDITORES / Juan Rosales Arenas y Jaime Cordero

EDITOR WEB / Iván Álvarez

ANALISTA SENIOR / Marco Alva Pino, Alessandra Saavedra U., Junior Miani, Alba Ñaupas

ANALISTAS / Jonathan Terranova V., Claudia Gutiérrez Coveñas, Edward Abarca, Tamara Ojeda Tarrillo, Susana Condado Trelles

COMMUNITY MANAGER / Diana Yong

EDITORIA GRÁFICA / Martha Rodríguez Salazar

DISEÑO E INFOGRAFÍA / André Bedregal, Rubén Morales

FOTOGRAFÍA / Julio Cabana

COORDINADOR AUDIOVISUAL / Italo Bernal Sanchez

GERENTE GENERAL / Ernesto Ferrini

GERENTE COMERCIAL CORPORATIVO / María Claudia Díaz Dulanto

JEFE DE CONTENT LAB / Eduardo Prado Estrella

JEFE DE MARKETING DIGITAL / Luis José Malásquez Lévano

EDITORIA DE NUEVOS PRODUCTOS / Jenny Varillas Paz

EDITOR DE ARTE / Rafael Torres M.Q.

ANALISTA DEL CONTENT LAB / Silvana Granda Vega

JEFE DE CALL CENTER / Martín Bringas

JEFE DE ADMINISTRACIÓN, TESORERÍA Y CONTABILIDAD / Rosmery de la Torre

PUBLICIDAD / Graciela Escobar, Ana Reyes, Malú Pérez

WEB TRAFFICKER / Mario Popuche

TELEMARKETING / Silvana Pulisci, Beatriz Díaz, Marcos Gonzalez

ADMINISTRACIÓN / Isela Vidalón, Peggy Yamashita, Victoria Albán

DISEÑO / Circle (Londres)

FOTOS INTERIORES / Getty Images, iStock, Andina, Presidencia



OFICINA DE REDACCIÓN / Av. Canaval y Moreyra 340 Piso 13, Lima 27, Perú

TELÉFONO / 213-0600

FAX / 444-5240

IMPRESIÓN / Industria Gráfica Cimagraf S.A.C.

Pasaje Santa Rosa 140, Ate, Lima, Perú

DEPÓSITO LEGAL / 150105-95-0204

RUC / 20260510887

©Perú Económico S.A. Derechos reservados

SE SEMANA
económica

El texto del Código de Ética de esta casa editora está disponible en:
<https://semanaeconomica.com/etica>



Caja Arequipa eleva su calificación social y ambiental otorgada por MicroFinanza Rating

Caja Arequipa fue reconocida por su sólido desempeño social y ambiental al elevar su calificación a sA+, otorgada por MicroFinanza Rating (MFR), una agencia internacional especializada en la evaluación de instituciones de microfinanzas e inclusión financiera.

Esta mejora en la calificación refleja el fortalecimiento de la gestión social y ambiental de la entidad, así como su alineación con estándares internacionales de finanzas inclusivas y sostenibles.



NO SE LAVEN LAS MANOS

El Congreso pretende ahora desmarcarse del presidente José Jerí. Pero la realidad es otra: los parlamentarios que ahora se rasgan las vestiduras por su cuestionable accionar son quienes lo pusieron en el cargo, a sabiendas de sus antecedentes.

El escándalo originado por el caso 'Chifagate' ha empezado a mover las aguas en el Congreso de la República. A la denuncia inicial de que el presidente José Jerí sostuvo una reunión clandestina en un restaurante sanborjino de comida china se han sumado en los últimos días evidencias de otros encuentros y visitas a empresarios chinos con diversos cuestionamientos. Lejos de dar explicaciones satisfactorias, el mandatario ha cambiado de versiones, incurrido en contradicciones y ofrecido respuestas que lindan con el ridículo. Pese a los intentos del mandatario de bajarle el tono a la crisis, al cierre de esta edición ya habían seis mociones de vacancia circulando por el Legislativo.

A juzgar por los antecedentes, no es exagerado afirmar que la permanencia de Jerí en Palacio pende de un hilo. Su suerte depende enteramente del Congreso, el mismo cuerpo que lo puso en el poder hace apenas unos meses y que ahora, en un ejercicio notorio de lavada de manos, intenta desmarcarse del personaje, a la vez que busca una solución a la crisis que mantenga su control sobre el Ejecutivo y no comprometa las opciones electorales de los partidos involucrados.

A eso se reducirá el desenlace de esta crisis: un mero ejercicio de sumas y restas. Pero eso no debe distraernos de señalar al principal responsable de todo esto: el mismo Parlamento y, en concreto, la coalición que puso a Jerí en la presidencia. Hablamos de bancadas que ahora reclaman la vacancia o su dimisión, como Renovación Popular, Perú Libre y Alianza para el Progreso, pero también de otras, como Fuerza Popular, que de momento sostienen al presidente bajo el argumento de preservar la estabilidad.

Hoy, esos partidos pretenden decirle a la ciudadanía que no tienen nada que ver con el gobierno de José Jerí, pero la verdad es



otra. El recuerdo de lo que ocurrió luego de la vacancia de Dina Boluarte está fresco. Son esos partidos los que pactaron para poner en Palacio de Gobierno a José Jerí, a sabiendas de que carecía de las cualidades y experiencia para dirigir un país. Nada de eso les importó, como tampoco tomaron en cuenta que sobre él ya pesaran de antemano serias denuncias y cuestionamientos.

Un compromiso real con la estabilidad del país hubiera sido otorgarle respaldo a una persona cuya integridad no estuviera bajo sospecha. Tampoco era mucho lo que se necesitaba, apenas un liderazgo breve, de transición, que garantice cierta tranquilidad al país de cara a las elecciones. Entronizar a un hombre cuya integridad estaba en duda era un problema mayúsculo en un momento crucial para el país, y ahora estamos viendo por qué.

A tres meses de la asunción del presidente Jerí, las consecuencias del craso error cometido por la coalición que controla el Congreso están quedando en evidencia y, otra vez, los que vamos a pagar los platos rotos somos todos los peruanos. Pronto conoceremos el desenlace del 'Chifagate' y lo que pasará con José Jerí. Pero, al margen de lo que resuelvan los parlamentarios en el ejercicio de sus facultades de fiscalización y control político, no olvidemos que ellos fueron quienes lo pusieron en el puesto. Que no pretendan vendernos otra historia. ■

Los partidos que hoy exigen la salida de Jerí hace menos de cuatro meses pactaron para ponerlo en Palacio de Gobierno

Kia Tasman

Explora una nueva dimensión



Movement that inspires



Capacidad de carga
de 1,050 kg.



Motor 2.2L Turbo Diésel,
207 HP y 440 Nm de torque.



Pantalla
panorámicas.

Escanea aquí
y cotiza hoy



Ven y maneja la primera pickup de Kia en el Boulevard de Asia.

📍 **Stand Kia, Frente al Wong.**

📅 **Viernes y sábado (de 12 p.m. a 9 p.m.) - Domingo (de 11 a.m. a 8 p.m.)**



Fotos Referenciales. Los 5 años de garantía o 100,000 km, lo que suceda primero, aplica a todas las versiones. El equipamiento mostrado puede variar según versión. Para más información ingresar a www.kia.com.pe

Revistas.PeruRadio.net.pe

Qué Pasó



1 CRISIS. Congresistas de diversas bancadas presentaron seis mociones de censura contra el presidente José Jerí, tras revelarse reuniones no oficiales con empresarios chinos. Los pedidos cuestionan su idoneidad política e institucional y se sustentan en citas fuera de la agenda oficial, además de presuntos ingresos irregulares a Palacio de Gobierno y observaciones a designaciones públicas. Jerí respondió ante la Comisión de Fiscalización y en conferencias de prensa, donde negó actos ilícitos y anunció que solicitará el levantamiento del secreto de sus comunicaciones. El Ministerio Público inició una investigación para esclarecer los hechos.

2 ACCIÓN. Unna Energía, subsidiaria de Aenza, inició un arbitraje ante la Cámara de Comercio Internacional (ICC) contra Perupetro por los incumplimientos de Petroperú en el pago de facturas por la compra de crudo, lo que –según la empresa– afecta la ejecución de los contratos de licencia de los Lotes III y IV, ubicados en Piura. La compañía informó que la controversia se enmarca en dichos contratos, vigentes por 30 años. Los atrasos se producen en medio de la crisis financiera de Petroperú, que acumula deudas superiores a US\$120 millones con 10 operadores de la costa norte.

3 BANCA. La SBS autorizó la organización de Banco BTG Pactual Perú, habilitando a la compañía a constituir una entidad bancaria en el país. En esta fase inicial, BTG Pactual invertirá cerca de US\$2,5 millones en gastos preoperativos y asumió un compromiso total de capital por

US\$100 millones. En Chile, Credicorp informó que Tenpo obtuvo la autorización final del regulador y se convirtió en el primer neobanco del país. La entidad, que cuenta con más de 2,5 millones de clientes, ampliará su oferta de productos financieros.

4 AJUSTE. El Perú cumplió la regla fiscal en 2025, luego de dos años de desvíos, al cerrar con un déficit estimado de 2.2% del PBI, en línea con la meta vigente, según cifras preliminares del BCR. El resultado supone una reducción de 1.2 puntos porcentuales frente a 2024 y marca un quiebre tras los incumplimientos de 2023 y 2024. El MEF indicó que este desempeño responde a medidas de ajuste, austeridad y priorización del gasto aplicadas en el último trimestre del año. Asimismo, reafirmó su compromiso de consolidar la sostenibilidad fiscal, preservar el grado de inversión y avanzar hacia las metas de déficit y deuda pública de mediano plazo.

5 SANCIÓN. Indecopi multó a Luz del Sur con 1,000 UIT (\$5,5 millones) por entregar información incompleta y no veraz en un procedimiento de control previo de concentraciones. La agencia concluyó que, en una operación de 2023, la empresa omitió comunicar proyectos de inversión en el sector eléctrico para los siguientes cinco años. Luz del Sur sostuvo que no ocultó información y que solo evaluaba oportunidades que no constituían planes de inversión aprobados. Añadió que todas sus adquisiciones recientes fueron autorizadas sin condiciones, que actuó de buena fe y que apelará la sanción. ■



Una Beca BCP transforma más de una vida



En 2025, **68 jóvenes talentosos** finalizaron sus estudios superiores en las mejores universidades e institutos del país gracias a Becas BCP. Con ellos, ya son **más de 570 los egresados** del programa desde sus inicios, en 2012.

Descubre más en: www.viabcp.com/becasbcp

Contigo y con todos



Revistas.PeruRadio.net.pe

Voces y Opiniones

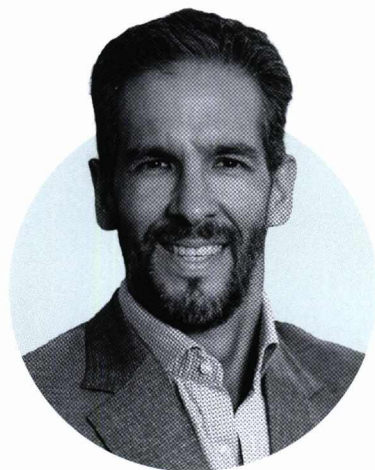
COLUMNISTA INVITADO

El 2026 no será un año cualquiera

El 2026 será una prueba de equilibrio para la economía estadounidense, con casi US\$10 billones de deuda por vencer; y, como consecuencia, también para países como el Perú.

Dante Blotte

CFO de Repsol Perú



SOBRE EL AUTOR

Dante es el CFO de Repsol Perú y Director de Refinería La Pampilla. Es Economista por la Universidad de Lima, con estudios de posgrado en alta dirección en ESADE (España) y otros estudios en Chicago Booth (EE.UU.), Bechtel Corporation (EE.UU.), el Centro de Altos Estudios de Management Empresarial, entre otros. Es parte del Grupo Repsol desde 2009 y antes ha ejercido cargos ejecutivos en otras empresas del sector oil & gas y aeronáutico.

A veces, los mercados globales se alinean alrededor de un solo hecho. En 2026, ese hecho tiene nombre y apellido: el vencimiento de casi US\$10 billones de deuda pública de Estados Unidos. Una gigantesca cifra que obliga al Tesoro estadounidense a mirar de frente un desafío monumental. Y, aunque Washington suele transitar estos episodios con la confianza del emisor de la moneda de reserva mundial (el dólar), esta vez el escenario es distinto: la deuda total ya supera los US\$38 billones, un nivel que empieza a pesar incluso sobre los hombros del mayor deudor del planeta.

En los círculos financieros se discute con creciente claridad sobre un hecho que, en otro contexto, sonaría inverosímil. Un recorte de apenas 25 puntos básicos en las tasas

Aunque el costo global de capital podría bajar, lo haría acompañado de una volatilidad más caprichosa del dólar

de referencia podría aliviar al fisco estadounidense en unos US\$25,000 millones al año en intereses, según diversas estimaciones. Este potencial ahorro constituye un incentivo evidente, presen-

te como trasfondo en cada reunión de la Reserva Federal.

En tal escenario, una disminución de tasas no solo funcionaría como un instrumento de política monetaria, sino que también operaría, en la práctica, como un mecanismo indirecto de alivio fiscal. Pero, a la vez, dicho movimiento tendría consecuencias. Habría más liquidez y más dólares en circulación.

El agregado monetario —conocido como M2—, hoy en torno a US\$22 billones, vuelve a expandirse y, con ello, surge una sensación conocida: el dólar, todavía dominante, ya no se siente tan inexpugnable. Y la búsqueda de refugio se intensifica

silenciosamente.

Es ahí donde entra el otro protagonista de esta historia: el oro. No es casual que los bancos centrales hayan llevado sus compras a niveles no vistos en décadas. Tampoco es casual que, por primera vez en unos 30 años, las reservas oficiales de oro de los bancos centrales (37,000 toneladas equivalentes a US\$5.6 billones) superen en valor a las tenencias de bonos del Tesoro estadounidense (US\$3.9 billones). Es un símbolo y, a la vez, un mensaje. La confianza en el dólar ya no es absoluta.

China lidera este giro de manera casi coreográfica. Su banco central ha protagonizado más de un año de compras ininterrumpidas de oro, llevando sus reservas a alrededor de 2,306 toneladas (6% de las tenencias oficiales). Y esto no es especulación, es estrategia. Es una paciente acumulación que busca blindarse frente a sanciones, tensiones comerciales y un escenario global más fragmentado. Una manera de decir “si el mundo cambia, yo también”.

¿Qué significa todo esto para economías abiertas como la peruana? Significa vivir en un entorno donde el costo global del capital podría bajar, pero acompañado de una volatilidad más caprichosa. Donde el dólar podría perder fuerza por exceso de liquidez para, luego, recuperarla en episodios de estrés. Y donde el oro, ese viejo refugio, se consolida como señal de prudencia institucional.

El 2026 no será un año más. Será una prueba de equilibrio para Estados Unidos y, por extensión, para todos nosotros. Un año en el que la política monetaria, la fiscal y la geopolítica se entrelazan más que nunca. Para quienes gestionamos riesgos, financiamos operaciones o tomamos decisiones de inversión, la brújula será clara: diversificar, extender plazos de financiamiento cuando la ventana se abra y no olvidar que, en tiempos de duda, los activos duros vuelven a hablar con voz propia. ■

ESPECIAL

EDUCACIÓN EJECUTIVA

- La acelerada adaptación de las casas de estudio a las nuevas exigencias del mercado.
- La ruta de la educación ejecutiva en las regiones del país.
- Las escuelas y países llamados a capitalizar el impacto de las nuevas políticas educativas de EE.UU.



Cierre de publicidad:
04 de febrero

Fecha de publicación:
08 de febrero

COBERTURA FRENTE A LA VOLATILIDAD

Frente a un dólar cada vez más débil, las empresas empiezan a ajustar su gestión cambiaria con miras a protegerse ante eventuales episodios que gatillen movimientos abruptos. El uso de coberturas financieras, sin embargo, sigue siendo moderado.



POR JONATHAN TERRANOVA V.

El sector empresarial peruano sigue mirando de cerca la evolución del tipo de cambio y empieza a tomar medidas para proteger márgenes y caja. Si bien ahora mismo la volatilidad se ha reducido respecto a lo apreciado en la primera parte de 2025, persiste el riesgo de eventos que podrían motivar movimientos bruscos en el precio del dólar.

Ante eso, las empresas están respondiendo con cautela, recurriendo a la cobertura natural, decisiones de corte operativo y uso parcial de derivados financieros para atender obligaciones específicas. El flujo de coberturas es reflejo de esta tendencia. Según Banco Bci Perú, tras la fuerte apreciación del sol a lo largo de 2025, la demanda de *forwards* de venta se mantiene en lo que va de 2026, de la mano sobre todo de sectores vinculados a la exportación, como la minería, la agroindustria, la pesca y los textiles. El uso de estos derivados

busca, principalmente, cubrir necesidades operativas de liquidez en soles, como la planilla, pagos locales e impuestos. “Hemos hecho ventas *forward* de dólares que calcen con el momento del pago de estas obligaciones, básicamente para proteger los flujos de caja”, explica el CFO de Compañía de Minas Buenaventura, Daniel Domínguez.

Exportadores a la defensiva

Respecto al sol, el dólar se encuentra actualmente en su cotización más baja desde enero de 2020. Los *drivers* globales apuntan a que esta debilidad persistirá durante el año, aunque puede haber factores locales que influyan en el precio. “En *forwards* venta estamos viendo que el flujo se ha incrementado, aunque marginalmente respecto al último mes. Estas necesidades van a continuar como en las últimas semanas, pero también se tendrán nuevas necesidades por el escenario político local, que podría elevar el tipo de cambio”, apunta Javier Swayne, *Director of Finance & Treasury* de Banco Bci Perú.

De momento, sin embargo, las empresas no están tomando coberturas de manera generalizada. Buenaventura, por ejemplo, activó ventas *forward* entre noviembre y diciembre de 2025, con miras a atender los fuertes pagos en soles previstos para marzo y abril, meses de pago de utilidades y de regularización del impuesto a la renta. Sin embargo, la compañía trabaja bajo el supuesto de que las condiciones que influyen en el precio del dólar podrían cambiar justamente en esos meses debido a la coyuntura electoral, por lo que no ve necesidad de extender el *hedge* más allá de esos vencimientos. En lugar de ello, Domínguez explica que la empresa apostará por mejorar márgenes de otras maneras. “Con la caja disponible, la compañía está desplegando una serie de medidas para optimizar la infraestructura de mina y profundizar la exploración, con el objetivo de reducir costos operativos y ganar

Evolución de expectativas sobre el tipo de cambio para el 2026 de empresas no financieras (\$/ por US\$)



*Fuente: BCRP - encuesta de expectativas macroeconómicas

en eficiencias”, señala el ejecutivo.

Las coberturas parciales también están ayudando a las empresas agroexportadoras y pesqueras a tener más predictibilidad y cubrir las planillas. “Lo hemos hecho en años pasados y ahora estamos evaluando si vamos a volver con la venta de dólares a futuro [*forwards*]”, dijo Raúl Briceño, CFO de Exalmar y de Agroindustrial Beta. Por el lado de las empresas importadoras, la cautela se mantiene por otras razones. Al respecto, Banco Bci Perú observa que la demanda de *forwards* de compra se mantiene, aunque a un ritmo más lento que el apreciado hace unos meses. Por otro lado, BBVA Perú resalta que algunas empresas están aprovechando el dólar barato para ejecutar compras dentro de sus políticas de cobertura.

Aunque sectores como el *retail* —intensivos en importación y con costos fijos en dólares, como los alquileres— serían claros ganadores con un dólar barato, también miran el escenario con precaución. “Si bien todo indica que el tipo de cambio se mantendría a la baja, vamos a ser cautos con el dólar. Lo que sí es cierto es que si el tipo de cambio sigue bajando nos va a beneficiar en el estado de resultados”, comenta Giuliano Lombardi, gerente

“Hemos hecho ventas *forwards* de dólares, básicamente para proteger los flujos de caja”

corporativo de *Ecommerce* de Grupo Efe

Más allá de la tendencia bajista, el factor a monitorear es la volatilidad. Al respecto, el BBVA resalta que, desde fines del año pasado, el tipo de cambio se ha estado moviendo dentro de un rango acotado, de la mano de las intervenciones del BCR y una creciente oferta estructural de dólares. Debido a esto las empresas no están viendo de momento necesidad de acelerar sus coberturas. “Las empresas preguntan niveles de tipo de cambio y siguen con sus planes de cobertura”, explica Daniela Chumbez, *FX Senior Associate* de BBVA Perú. De momento, los factores que más se están observando son dos: la eventualidad de más recortes de la Fed y ruido político local, finaliza la experta. ■



SEMANAeconómica

Las voces de referencia se suman al mejor análisis

El tercer domingo de cada mes lee la columna de **Fernando Eguiluz** en **SEMANAeconómica**.

Síguenos en:





INNOVACIÓN RECONOCIDA POR LOS CONSUMIDORES

El pasado 21 de enero, *Product Of the Year* (POY) realizó su primera ceremonia de premiación en el país. La celebración reunió a representantes de distintas marcas e industrias para reconocer a las mejores innovaciones de productos y servicios del año.

El evento contó con la participación de Philippe Gelder, *President & CEO Voted Product Of the Year Worldwide*, y Sylvain Benoist, Gerente General de POY Latam, quienes resaltaron la importancia de la innovación como un eje clave

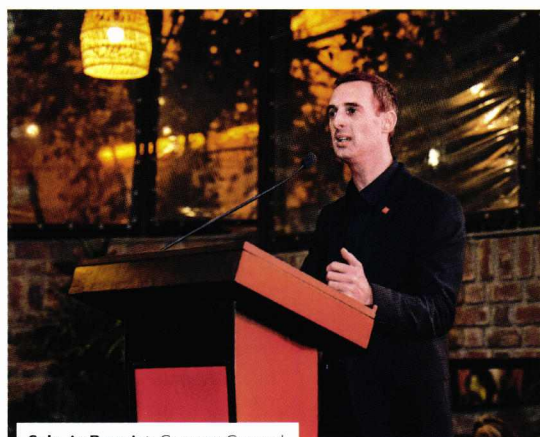
para el desarrollo del mercado, así como su impacto en la preferencia de los consumidores y la construcción de confianza en las marcas.

La edición inaugural contó con 13 productos ganadores tras un proceso de votación de los consumidores peruanos.

Durante la noche, se destacó el carácter diferencial de *Product Of the Year*, basado en la opinión directa de los consumidores, y cómo su sello es una potente herramienta de marketing que impulsa las ventas de los productos en sus categorías. ■



Philippe Gelder, *President & CEO Voted Product Of the Year Worldwide.*



Sylvain Benoist, *Gerente General de POY Latam.*



Heydi Liza Feria, Business Country Manager de POY Perú; **Mattias Viacava**, Business Transformation de Backus; y **Héctor Guzmán Del Carpio**, Director Comercial de POY Perú.

Conoce más sobre los ganadores aquí:



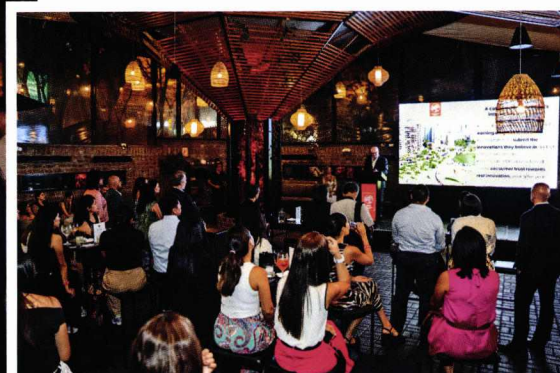
Arantza Ramírez, Jefe de Branding & Packaging de Gloria, quien recibió el trofeo como ganador del Comité de Expertos 2026 con la Base repostería para 3 leches Gloria.



Evelyn Alegria, Gerente de Perfumería de Natura, y **Ximena Bodero**, Líder de Cuidados Personales de Natura.



Diego Dioses, Brand Manager; **Melissa Torres**, Brand Manager Papel Higiénico; **José Miguel de la Peña**, Director de Marketing; **Alejandra Hudson**, Gerente de Marketing de Tissue; y **Ritsi Acosta**, Líder de Innovación de Tissue de Softys.



PROMESAS DE ARENA

Los partidos que lideran las encuestas proponen grandes proyectos de infraestructura, pero los fondos fiscales para financiar esas propuestas hoy escasean. Las propuestas en salud y educación resultan incluso más difusas.



POR JUNIOR MIANI

Los planes de gobierno de los principales candidatos presidenciales para las elecciones generales 2026 coinciden en dos aspectos: se esfuerzan por diagnosticar los problemas que aquejan a sectores clave para la economía, pero no logran plantear soluciones específicas. La presión actual para lograr el cumplimiento de las reglas fiscales y el alto costo de algunas de las medidas planteadas anticipan que el próximo inquilino de Palacio de Gobierno no podrá cumplir con la hoja de ruta planteada para su gestión.

Grandes obras, caja chica

La mayoría de partidos busca promover las Asociaciones Público Privadas (APP) para recortar la brecha de infraestructura. Los proyectos que plantean priorizar, sin embargo, son costosos. Por ejemplo, para el próximo quinquenio Fuerza Popular plantea la construcción de cuatro líneas del Metro en Lima, además de culminar la Línea 2. También pone sobre la mesa los trenes de cercanía desde la capital hacia Ica y hacia Barranca. Los ferrocarriles también son parte de la visión de Renovación Popular, que busca construir el tren de Tacna a Tumbes. “Son proyectos necesarios, pero los partidos no explican cómo los financiarían tanto los estudios pendientes como las obras”, advierte Ronald Fernández Dávila, socio de Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría.

Los proyectos propuestos, aunque conocidos, no están alineados con las capacidades actuales de la caja fiscal, que ya soporta las presiones de grandes obras como la Carretera Central, el Anillo Vial Periférico o la Línea 2 del Metro de Lima. Sólo la construcción de las Líneas 3 y 4 requiere una inversión de alrededor de US\$11,000 millones. Esta cifra representa alrededor de 3.8% del PBI del 2024, lo que elevaría aún más la presión fiscal. “Es imposible hacer tantos proyectos, porque el gasto en infraestructura en inversión



pública es muy elevado, de 4.5% del PBI, uno de los ratios más altos de la región. Al menos en cinco años hay muy poco espacio fiscal”, resalta el exministro de Economía y Finanzas, Luis Miguel Castilla.

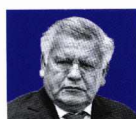
Alianza para el Progreso propone como eje central para el crecimiento económico la adjudicación de US\$80,000 millones en APP. La reducción de los acuerdos de gobierno a gobierno aliviaría el panorama de la caja fiscal, asegura José Salardi, jefe del plan de gobierno del partido. “Sí vamos a tener espacio. Con las APP podemos apalancar más proyectos en simultáneo”, dice. Para Castilla, el espacio es mucho menor. “Salardi plantea la reducción del ratio de deuda, que es factible, pero no tiene espacio [para tantos proyectos] por el déficit fiscal”, aclara.

Pendientes en educación y salud

Los planes de gobierno tampoco aterrizan medidas para combatir las problemáticas centrales en educación y salud. Renovación Popular, por ejemplo, busca que los padres de familia formen parte de la “fiscalización de la calidad educativa y el desempeño de los profesores” en primaria. País para Todos, por su parte, propone la “recuperación real de aprendizajes y cierre de brechas con foco en lectura y matemáticas”.

Aunque los partidos identifican el problema de la educación primaria, no enfocan la solución en función del rendimiento de los alumnos. En la última década, el gasto público en educación por alumno de primaria creció cerca de 30%, pero los logros de aprendizaje retrocedieron, principalmente en matemáticas. Por ejemplo, en 2019 un alumno de cuarto de primaria tenía un 35%

Planes de gobierno



César Acuña
(Alianza Para el Progreso)

Adjudicar US\$80,000 millones en APP*.



Alfonso López-Chau
(Ahora Nación)

Ferrocarril Lima - Barranca. Tren Bioceánico.



Keiko Fujimori
(Fuerza Popular)

Cuatro Líneas del Metro de Lima.



Carlos Álvarez
(País Para Todos)

Revisar modelo para ejecutar Líneas 3 y 4 del Metro de Lima.



Mario Vizcarra
(Perú Primero)

Incluir cláusulas de riesgo compartido en APP*.



Rafael López Aliaga
(Renovación Popular)

Tren Tacna a Tumbes. Tren Bioceánico.



Adjudicar 32 hospitales como APP* u Oxl**.

Construir o remodelar 500 centros de salud.

Despliegue de la telemedicina a zonas rurales.

Descentralizar especialidades hacia zonas rurales.

Creación del Centro nacional de Inteligencia en Salud Pública.

Mejorar infraestructura y cobertura de centros de atención primaria.



Fortalecer rectoría de la Sunedu. Construir colegios de alto rendimiento en cada región.

Utilizar un fondo soberano de riqueza para financiar el cierre de brechas.

Crear el Programa Nacional de Formación Docente en alianza con universidades públicas y privadas.

Impulsar las escuelas especializadas para formar docentes en provincia.

Crear PMO*** para la gestión de infraestructura educativa.

Asegurar la participación de los padres en la fiscalización de la calidad educativa.

*Asociación Público Privadas // **Obras por Impuesto /// ***Oficina de Gestión de Proyectos

de aprendizaje logrado en ese campo, frente a un 20% en 2023, de acuerdo con información del Ministerio de Educación.

Esto contrasta con el presupuesto del sector, que pasó de S/13,000 millones a más de S/17,000 millones entre 2021 y 2026. El incremento tuvo como principal foco el salario de los profesores. “El objetivo de los planes debe ser promover la reforma de las escuelas superiores pedagógicas para que formen mejores docentes. Hoy el pago a los docentes representa alrededor del 50% del gasto total del sector”, advierte el exministro de Educación, Daniel Alfaro.

Si bien el plan de País para Todos no brinda mayores alcances sobre la formación docente, Juan Sheput, candidato al Senado e integrante del equipo de plan de gobierno, asegura que el partido sí considera atender ese problema. “Hay colegios en todas partes, lo que no hay es profesores. Pero se necesita voluntad política y los gobiernos han venido fallando en eso”, afirma.

Fuerza Popular y Alianza para el Progreso sí consideran la reforma de la preparación y contratación de profesores entre sus propuestas. El fujimorismo busca crear alianzas con universidades para una mejor formación docente, mientras que el partido de César Acuña plantea una evaluación de los docentes cada dos años para asegurar que cumplen un estándar mínimo.

En el sector salud, los planes tienen como principal eje ampliar la cobertura de los servicios o la construcción de nuevos centros de salud. La prioridad, sin embargo, debería ser el fortalecimiento del primer nivel de atención, afirma el exministro de Salud, Óscar Ugarte.

“Es imposible hacer tantos proyectos, porque el gasto en infraestructura es elevado”

“Menos de 30% del presupuesto para infraestructura en 2025 fue dirigido para establecimientos del primer nivel de atención. Y en total se encargan del 70% de las atenciones”, remarca.

El espacio para ampliar masivamente los centros de salud, como plantean algunos partidos, es limitado. Por ejemplo, Ahora Nación tiene como uno de sus principales objetivos “construir o remodelar 500 centros de salud” e integrar los “servicios del Minsa, los gobiernos regionales, EsSalud y los privados” para asegurar una cobertura universal. El plan no detalla los pasos que deben darse para concretarlo. Para Carlo Magno Salcedo, vocero del partido, la infraestructura podría financiarse a través de un fondo soberano de riqueza formado por las reservas del Banco Central de Reserva (BCRP). “Son tan grandes que se puede tomar una parte para empezar a financiar. Pueden cerrar brechas de salud o de infraestructura, esa es la experiencia de otros países”, comenta.

Esta medida, sin embargo, sería imposible de realizar: es ilegal utilizar fondos del BCRP para fines distintos a la estabilidad financiera del país. “Un fondo soberano de riqueza es para rentabilizar los activos, no para financiar proyectos. Los activos son el ahorro público. No es legal y creo que hay un problema en la definición propia de lo que es”, afirma Castilla.

SEMANAeconómica buscó la participación de voceros de Renovación Popular y Fuerza Popular para la elaboración de este informe, pero no obtuvo respuesta. ■

Sectores y Empresas

AGROPECUARIO

De Chancay a Shanghái

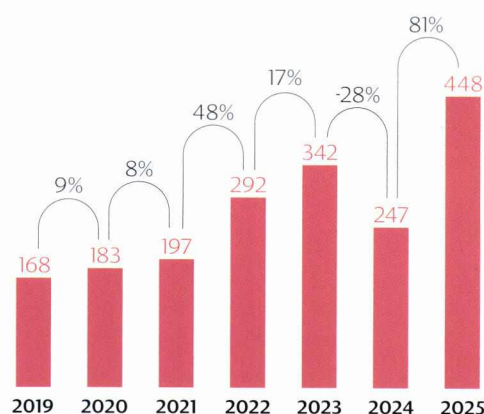
La agroexportación peruana alcanzó un récord de crecimiento histórico en 2025, impulsada por la inauguración del puerto de Chancay. Los cultivos que más destacan son el arándano, la palta y la tara.

Las agroexportaciones peruanas a China alcanzaron un pico histórico en 2025 y mantendrán un ritmo significativo de crecimiento en los próximos años. La tasa de crecimiento registrada el año pasado fue superior al 80%, la más alta desde que se tiene registro (ver gráfico). El incremento ha permitido que el mercado chino se establezca como el sexto destino más importante para las agroexportaciones peruanas y el más importante en Asia.

La aceleración fue impulsada por el inicio oficial de operaciones del Terminal Portuario de Chancay, que movilizó el 58% del peso total exportado en 2025. La reducción en los tiempos ha facilitado el transporte de mayores volúmenes, los cuales crecieron un 62%, destacando la ruta hacia Shanghái.

Productos tradicionales de la canasta agroexportadora peruana como el arándano y la palta han liderado el crecimiento. Con envíos por US\$256 millones a noviembre y un aumento del 170%, el arándano ha sido el principal motor; mientras que la palta, con envíos por US\$74 millones y un alza de 41%, ocupa el segundo lugar. Ambos son altamente demandados por la población china, pues los consideran superalimentos de alta calidad y con atributos *premium*. “La producción local de arándanos tiene los mismos estándares de calidad

Agroexportaciones peruanas a China
En millones de US\$



Fuente: Fresh Fruit

del producto peruano y no puede abastecer el mercado durante todo el año”, explica la analista de Estudios Económicos de Scotiabank, Katherine Salazar. Además, los productos nicho mantienen buena recepción. Es el caso de la tara, que creció 44%, siendo el mercado chino su principal importador debido a su uso industrial.

De cara al futuro, China seguirá consolidándose como un destino clave por el ingreso de nuevos productos como el banano y la granada, que obtuvieron los protocolos fitosanitarios a finales de 2025. En esa misma línea, los recientes acuerdos alcanzados en el marco de APEC han permitido la apertura para la exportación de frutas congeladas (mango, palta y arándanos) y frutos secos. De hecho, en el 4T25 se realizó el primer envío de 25 toneladas de pecanas a China, resalta el gerente de Estudios Económicos de ComexPerú, Rafael Zacnich.

A todas luces, todavía existe espacio para seguir creciendo, ya que muchos productos no superan los US\$15 millones en valor de exportación, explica el analista de Fresh Fruit, Álvaro Magán. Hoy, el 90% del valor exportado a China se mantiene concentrado en la palta, el arándano y la tara. (CGC)

La agroexportación peruana a China superó los US\$400 millones





¡Nos renovamos!

**Bienvenidos
a una
nueva era**



mapfrebrand.com

Revistas.PeruRadio.net.pe

"Esperamos seguir creciendo a pesar de las elecciones"

Juan Jorge Peña, gerente de Negocio y Marketing de Don Mamino, explica cómo la apertura de nueve nuevos locales permitirá incrementar la facturación en 15% en 2026. Los planes para salir de Lima podrían concretarse este año o el próximo.



SEMANAeconómica

¿Cómo cerró Don Mamino el 2025?

Cerramos un buen año, con un crecimiento de más de 15% en ventas respecto a 2024 por la apertura de seis nuevos locales *to-go*. El 2025 marcó el despegue de este formato.

El plan era abrir diez locales *to-go*. ¿Qué retrasó la apertura de los otros?

Trámites y licencias. El de jirón de la Unión no lo pudimos abrir por demoras logísticas en construcción. Este año abrimos otro local *to-go* y tenemos cuatro más en cartera: Cercado, La Molina, Chorrillos y Miraflores. Deberían estar listos en el primer semestre.

¿Este año tienen previsto abrir locales

en formato tradicional?

Abriremos dos locales nuevos: uno en San Miguel y otro en Surco. Además, abriremos un nuevo formato en Miraflores y La Molina. En este último, los clientes encontrarán los *top 10* productos de Don Mamino, a diferencia del *to-go*, que está enfocado en productos de bollería y hojaldre. El tamaño también es otra diferencia. Este tercer formato tendrá un metraje de 200 a 250 m², mientras que el *to-go* tiene menos de 100 m².

¿A cuánto ascenderá la inversión?

La inversión en un local clásico no baja de US\$700,000; el *to-go* está entre US\$100,000 y US\$150,000; y la del tercer formato estará

entre US\$300,000 y US\$400,000.

Don Mamino busca usar los formatos *to-go* para expandirse a nivel nacional y en el extranjero. ¿Daré el paso este año?

Pensamos salir a provincias y países cercanos como Chile, Ecuador y Colombia. Pero seguimos evaluándolo, porque el crecimiento en Lima aún es fuerte. Queremos ver hasta dónde madura la expansión en Lima. Evaluaremos si lo otro será este año o en 2027.

¿Cuánto proyectan crecer en 2026?

Esperamos seguir creciendo a pesar de las elecciones. Estimamos que las ventas se incrementarán en más de 15%. (ASU)

INMOBILIARIO

DESPERTAR EN SANTA CATALINA

Santa Catalina dejó de ser una promesa. Entre 2020 y 2025, la oferta de viviendas en esta zona de La Victoria creció 3,215% (ver gráfico) y todo indica que seguirá expandiéndose en los próximos años. Detrás de este interés está la creciente escasez de terrenos bien ubicados en otras zonas de la capital —como Lince, Surquillo o Jesús María—,

a precios accesibles y con parámetros municipales que permitan edificaciones altas.

En dicho escenario, no es casual que el Grupo Lar haya decidido concentrar en Santa Catalina su mayor apuesta inmobiliaria en Lima, con dos proyectos que incorporarán un total de 1,850 unidades al mercado en los próximos siete años. "Ahí pudimos encontrar la tierra que ya es escasa en otras zonas", explica la gerente de proyectos de

la inmobiliaria española, Johana Salazar. La misma lectura tienen otros desarrolladores activos en la zona. "Es uno de los pocos sectores donde aún hay tierra que se puede comprar a precios relativamente razonables", agrega el CEO del Grupo Santa María, Fernando Cisneros.

La ubicación es otro factor relevante. Santa Catalina tiene conexión con las avenidas Javier Prado, Nicolás Arriola y Aviación, y todavía mantiene

una baja densidad construida. "Tiene un marco de zonificación que habilita alta densidad residencial y ofrece condiciones propicias para una renovación urbana", describe la docente de Arquitectura y Urbanismo de la PUCP, Elizabeth Añaños.

El mencionado marco urbano ha facilitado la reconversión

de grandes lotes industriales o corporativos. Por ejemplo, el terreno en el que hoy se desarrolla el proyecto Zendai, del Grupo Lar, era un local industrial de la pesquera Copeinca, y en el área en que se construirá el edificio Catalina Park, de V&V Grupo Inmobiliario, funcionaba la redacción periodística del

Grupo El Comercio. Y todavía existen grandes espacios disponibles, como el de la extinta empresa de transporte Ormeño.

Todo esto vino acompañado de una validación de la demanda entre 2020 y 2022. "El mercado ya demostró que lo que se lanza en la zona se vende, y todavía existe una ventana de oportunidad para seguir invirtiendo y comprando a precios atractivos", resalta el gerente comercial de V&V, Carlos Guzmán. (EAA)

El potencial de plusvalía es otro de los atractivos de Santa Catalina

Crecimiento inmobiliario de Santa Catalina (La Victoria)

	2020	21	22	23	24	25
Oferta de unidades	82	324	994	2,079	1,764	2,719
Unidades vendidas	29	81	248	595	922	1,209
Valor de ventas (en millones de S/)	9.6	30.2	93.3	227.4	341.6	454.6
Absorción prom. mensual (%)	2.9%	2.1%	2.1%	2.4%	4.4%	4.0%

Fuente: Real Estate Data Analytics de CODIP

EDUCACIÓN

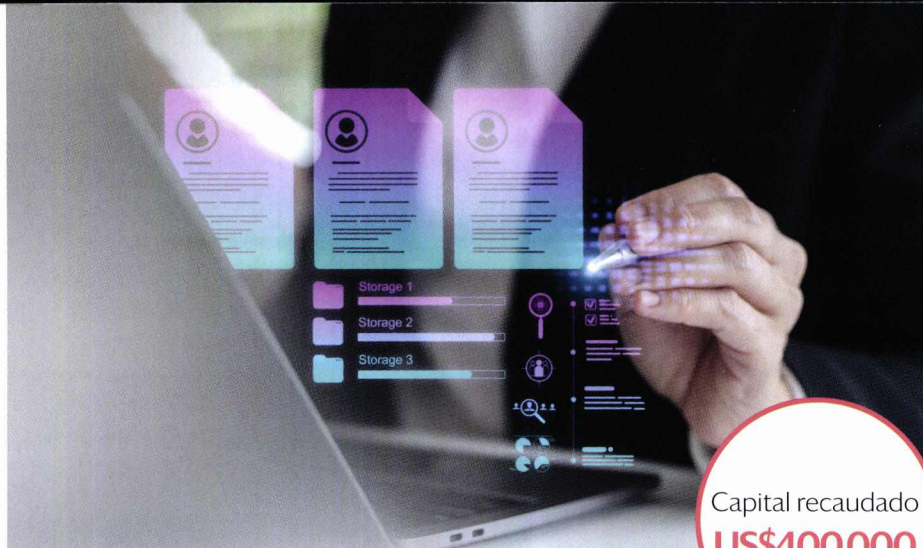
SPIN OFF UNIVERSITARIO

Los centros de idiomas universitarios buscan captar una mayor demanda de estudiantes externos. Aunque la mayoría de matrículas sigue siendo de alumnos propios, Idiomas UTEC ha detectado en ese grupo una oportunidad de expansión.

"Queremos tener un crecimiento del 10% con mayor foco en el público de afuera. Sentimos que ya hemos consolidado este espacio para nuestros alumnos", resalta la encargada del Centro de Idiomas UTEC, Laura Felices.

En esa misma línea apunta el Centro de Idiomas de la Universidad Autónoma del Perú, que sumó 221 alumnos externos el año pasado, 78% más que en 2024, detalla su directora de Educación Continua, Gina Fasanando. **De esta forma, lo que comenzó siendo una oportunidad para capitalizar la demanda de inglés de los propios alumnos —a quienes se les exige certificar el idioma para obtener el grado de bachiller— se ha convertido hoy en una unidad de negocios prácticamente independiente.**

En una línea similar está la Universidad César Vallejo (UCV). La jefa nacional del Centro de Idiomas de la UCV, Estela Pillichody, señala que este año la mayoría de estudiantes de la universidad tendrán cursos de inglés incorporados en su mallas académicas, lo que supondrá salir a buscar público externo. "Esto deja al centro de idiomas, que es un centro empresarial de la UCV, con el desafío de posicionarse a la par de otros centros reconocidos como Idiomas Católica, Pacífico, UDEP, USIL, Euroidiomas y, por qué no, Británico e ICPNA. Este año será retador, porque nuestro foco estará en los alumnos de posgrado y en el público general", detalla. (SCT)



Capital recaudado
US\$400,000

TECNOLOGÍA

En la mira Juztina

Con dos años en el mercado, la *legaltech* peruana busca incrementar su base de usuarios incorporando funcionalidades como automatización de procesos o generación de documentos. Este año buscará ampliar su presencia en otros mercados. (CGC)



Manuel de la Colina,
CEO & founder



Rodrigo Alvarez,
Co-founder

MODELO DE NEGOCIO

Juztina optimiza el acceso a información jurídica, normativa vigente y jurisprudencia mediante el uso de inteligencia artificial. Opera en el Perú, Colombia, México, Argentina y Chile, con presencia más consolidada en los dos primeros mercados. Su base de clientes abarca estudiantes de derecho, abogados independientes, firmas legales y equipos legales corporativos, entre los que destacan CMS Grau, Estudio Muñoz, Hernández & Cía, Vinatea & Toyama, Yambal y Los Portales.

EXPANSIÓN

La *startup* cerró una ronda de inversión a inicios de año por US\$400,000, dirigida por Grupo HNG, el *family office* de la minera Consorcio Minero Horizonte. Con este capital busca ampliar su gama de funcionalidades y diversificar su oferta más allá de las soluciones de búsqueda. Los nuevos desarrollos, que ya están en fase de prototipo, incluyen automatización de procesos, estructuración de información, generación de documentos y notificaciones sobre temas específicos.

Crecimiento trimestral de facturación por país de operación



Facturación a la fecha
En US\$

500,000

Usuarios registrados

222,520

Fuente: Juztina

PLANES

A corto y mediano plazo, el objetivo de Juztina es fortalecer su presencia en los países menos consolidados. La expansión comercial tendrá como principal respaldo su reciente levantamiento de capital y su foco estará en atraer más clientes corporativos mediante un modelo B2B. La firma espera que estos avances se reflejen durante el 2026. Además, ampliará sus canales de acceso, incluyendo la disponibilidad a través de WhatsApp.

LA CREATIVIDAD ES CLAVE

La creatividad hoy es una ventaja competitiva. En un entorno de transformación constante, donde la tecnología, la cultura y los modelos de negocio evolucionan a gran velocidad, pensar diferente ya no es una opción, sino una necesidad estratégica. En esa línea, Toulouse Lautrec y Semana Económica organizaron un evento que reunió a especialistas de diferentes sectores para reflexionar sobre el rol de la creatividad como motor de las organizaciones.

Además, también se presentó el Index de Creatividad, una herramienta diseñada por la institución para identificar el perfil creativo en las personas.

El evento comenzó con un fire-

chat entre Daniel Alfaro, ex Ministro de Educación del Perú, y Carlos Campos, Director de Innovación de Toulouse Lautrec, quienes conversaron sobre la necesidad de incluir el enfoque creativo en la elaboración de políticas públicas.

Luego, siguió un panel conformado por Daniel Chamochumbi, Gerente de Innovación de Cementos Pacasmayo; José Aburto, Presidente del Círculo Creativo del Perú; Pamela Antonioli, Gerente General del Hub de Innovación Minera del Perú; y Carlos Campos, Director de Innovación de Toulouse Lautrec. La conversación fue moderada por Eduardo Prado, Jefe del Content Lab de Semana Económica. ■



Silvia Campodónico, Gerente General de Toulouse Lautrec.



Daniel Alfaro, ex Ministro de Educación y Director de La Tarumba.





Carlos Campos,
Director de Innovación
de Toulouse Lautrec.



José Aburto,
Presidente del Círculo
Creativo del Perú.



Pamela Antonioli, Gerente General del
Hub de Innovación Minera del Perú.



Daniel Chamochumbi, Gerente de
Innovación de Cementos Pacasmayo.



"Todavía no hemos reemplazado a nadie [por la IA]"

Erick Castillo, CEO de Publicis Groupe, resalta que la firma logró alcanzar un crecimiento de 14.8% al cierre de 2025. Además, reflexiona sobre el impacto de la inteligencia artificial (IA) en la industria publicitaria y sus operaciones.



Publicis

¿Cuánto facturó Publicis en 2025?

La inversión publicitaria en Perú crece aproximadamente 3% cada año, pero aún no llega a niveles prepandemia. Nosotros crecimos 13% en 2024, 14.8% en 2025 y proyectamos el mismo nivel para 2026.

¿Qué unidades crecieron más?

La inversión en medios es nuestro gran *driver*, porque ahí se concentra la mayor parte de los presupuestos de *marketing* de las empresas. Pero la unidad que más crece porcentualmente es la de *influencer marketing*, que se duplica cada año, junto con las unidades de *performance* y *data*.

¿Han reemplazado personal por la IA?

Todavía no hemos reemplazado a nadie. Estamos cambiando los perfiles para tener ingenieros, analistas de datos, analistas de *machine learning*. Cada vez más ingeniería. Mi aspiración es que entre el 20% y el 30% del *headcount* de la compañía esté conformado por este tipo de perfiles para que puedan automatizar absolutamente todo.

Hace un tiempo, Meta reveló que está entrenando un modelo de IA capaz de encargarse de todo el proceso creativo y de la producción de contenidos. ¿Esto haría prescindibles a las agencias?

Trabajamos con empresas globales a las

que sí les preocupa el entregable, porque son marcas que valen billones de dólares. No van a dejar que una máquina tome una decisión sin un humano, sin una curaduría.

Si bien no eliminará las agencias, sí podría hacerlas más pequeñas

Lo que puede hacer, efectivamente, es que en el proceso de manufacturación y escala de producción digital necesites menos gente para resolver más cantidad. Por ejemplo, ya no sería necesario un diseñador que trabaje 2,000 piezas, porque con el *key visual* lo puede hacer la IA. Pero llegará un momento en que lo más valioso será lo auténtico. (EAA)

DEALS

La tarea cada vez más ardua de valorizar una *tech*



Guillermo Ferrero,
Socio de Philippi, Prietocarrizosa, Ferrero, DU & Uría

Las vías tradicionales para calcular el valor de una compañía han dejado de ser útiles para valorizar a las grandes tecnológicas.

Hoy, parece que en el mundo los métodos tradicionales de valorización de empresas han dejado de servir para evaluar a compañías como Nvidia, Palantir Technologies o Google.

Cuando tecnológicas como estas generan bajos niveles de ingresos, el flujo de caja descontado a valor presente por WACC resulta difícilmente útil para su valorización. Sobre todo, si comparamos ese valor con la referencia que nos da el *capex* proyectado en infraestructura para inteligencia artificial (IA) a nivel global, cercano a los US\$5 billones hasta el 2030.

¿Cómo valorizar a este tipo de compañías, por ejemplo, sobre la base del *price earnings ratio* —la expectativa de generación de utilidades de la empresa en comparación con el precio de su acción—, cuando en empresas

como Palantir, que produce *software* para *Big Data* e IA, este ratio es de 200 veces? Para Ford Motors, este indicador apenas llega a las 9.7 veces. Lo que refleja el desmedido entusiasmo de los inversionistas por el futuro de la IA, cuando lo cierto es que su utilización por el consumidor final tardará mucho más de lo esperado.

La valorización de empresas tecnológicas, en realidad, hoy depende en gran medida de su liderazgo en el mercado y de su capacidad para innovar. Nvidia, líder indiscutible en la producción de *chips* de avanzada (como los GPU H100 y A100), es la empresa más valorada del mundo. Pero, cuando Google ofreció recientemente al mercado sus propios *chips* de avanzada —varias veces más baratos que los de Nvidia—, hizo que esta última pierda el 3% de su valor (equivalente a US\$100,000 millones). Lo que evidencia que la posición de liderazgo en un mercado como este es clave para el alza o la pérdida del valor de la acción.

Veremos cómo progresan las valorizaciones de las tecnológicas a corto y mediano plazo. Pero ojalá estas no nos terminen llevando a la temida 'AI bubble'.

INVERSIONES

“En Perú vemos grandes oportunidades en minerales”

Diego Mora,
country manager
para Colombia,
Perú y Centroat-
mérica de Blac-
kRock, reafirma
la apuesta por
la IA y le resta
importancia al
ruido político
regional.

Se ha hablado mucho de una posible “burbuja” en inteligencia artificial (IA). ¿BlackRock comparte esa narrativa?

Hay ciertos paralelismos. Sin embargo, creemos que es clave diferenciar el contexto actual del episodio *dotcom*. Hoy, las principales compañías vinculadas con IA cotizan alrededor de 26 veces utilidades, mientras que en la burbuja tecnológica los múltiplos estaban más cerca de 60 a 70 veces. Seguimos con sobreponderación hacia la IA y la renta variable en Estados Unidos.

¿Están ajustando su lectura de riesgo sobre la región, tras lo ocurrido en Venezuela?

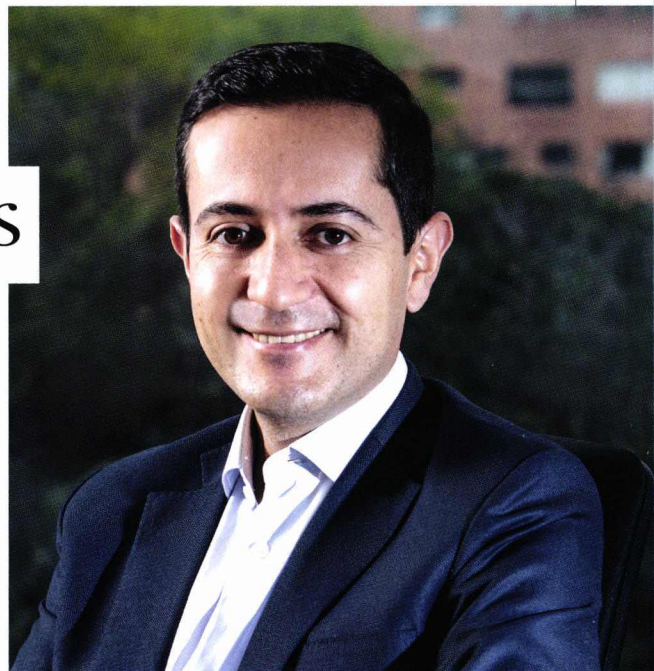
Tenemos visiones de largo plazo y tratamos de abstraernos del ruido del cortoplacismo. América Latina está en la intersección de varias megafuerzas: inteligencia artificial, transición energética y fragmentación geopolítica. En particular, en Brasil vemos oportunidades en energías renovables; y en países como Perú y Chile, grandes oportunidades en minerales, que además son esenciales para la inteligencia artificial.

En el Perú y en la región hay elecciones este año. ¿Esto puede gatillar mayor o menor apetito?

Somos inversionistas de largo plazo en la región. Los ciclos políticos van y vienen, y nos hemos mantenido con presencia local e invirtiendo en la región; este va a ser uno más. Vemos una economía [peruana] que viene bien, cuentas fiscales ordenadas y oportunidades ligadas a minería e IA.

¿Cómo están incorporando los metales en su estrategia?

Vemos que los *commodities*, y el oro en particular, juegan un papel importante en los portafolios. Sin



embargo, para el largo plazo no necesariamente los vemos como esa herramienta; son más un *play* táctico que un *hedge* estructural.

Para diversificación de largo plazo preferimos infraestructura y crédito privado.

A propósito de su ETF de Bitcoin, ¿cómo lo ven y cómo encaja en un portafolio diversificado?

Los criptoactivos llegaron para quedarse. *Bitcoin* tiene atributos interesantes e importantes. Sin embargo, sigue siendo muy volátil. No tenemos una recomendación. Pero con un peso de *bitcoin* entre 1% y 2% la contribución a la volatilidad del portafolio sería equivalente a lo que contribuyen las Siete Magníficas a un portafolio diversificado 60/40. Por encima de esta asignación, la volatilidad terminará siendo altamente explicada por el *bitcoin*.

¿Cómo ve la demanda por los ETF iShares listados localmente?

Hemos visto un enorme apetito. El mercado peruano ofrece características interesantes de cara a lo que viene, y le cabe a la región aprovechar esas oportunidades. (JTV) ■

“Somos inversionistas de largo plazo. Los ciclos políticos van y vienen”

UN ENERO CALIENTE

La Bolsa de Valores de Lima (BVL) ha empezado con muy buen pie el año, extendiendo el rally con el que finalizó el 2025.

Los nuevos máximos alcanzados por los precios de los metales, la sostenida debilidad del dólar y la ausencia, por ahora, de ruido electoral, explican el buen desempeño. El índice general de la BVL subió 50% el año pasado y, a una semana de cerrar el primer mes del 2026, ya registra un avance cercano al 20%.

Así, este enero apunta a ser el mejor para la bolsa peruana, comparado con los tres anteriores que coincidieron con procesos electorales. En enero de 2021 la BVL ganó 138%, mientras que en enero de 2016 y 2011 perdió 4.64% y 2.08%, respectivamente.

El mercado no parece descontar, por el momento, ningún temor respecto a los comicios de abril próximo, advierte Marco Contreras, Head of Research de Kallpa

SAB. Si bien la elección es una fuente de incertidumbre, el escenario base de la casa de bolsa contempla la victoria de una propuesta que no atentará contra el mercado.

Esa parece ser la apuesta de los inversionistas. Y a esa lectura se suma otra: que incluso si llegara a la presidencia un candidato con discurso disruptivo, resulta poco probable que pueda materializarlo, tomando en cuenta que los últimos presidentes no han tenido bancadas parlamentarias fuertes, una realidad que además se reforzará con la bicameralidad, como apunta el gerente de Estrategia de Renta Variable de LarrainVial

Research, Luis Ramos.

La campaña electoral recién calentaría a fines de febrero o inicios de marzo y, con ello,

se gatillaría algo de volatilidad. Mientras tanto, los minerales seguirían siendo el principal driver de la BVL, estima Ricardo Vásquez, asociado de Research de Seminario SAB. "Las acciones mineras tienen un peso de más de 40% en la bolsa y han subido mucho", añade.

Los analistas coinciden en que existen condiciones para que la BVL cierre el año con retorno de doble dígito, liderada por las acciones mineras y otras vinculadas a demanda minera. Asimismo, prevén que continuará el apetito del inversionista retail y que la entrada de más extranjeros se podría consolidar tras los comicios. Y es que, en la región, Perú es el mercado bursátil que negocia con mayores descuentos, resalta Ramos. (MAP)

La BVL podría cerrar el año el año con un retorno de doble dígito

Pendientes del *upside* del ánimo inversor



Pablo Leno,
Gerente general de Renta 4 SAB

Es difícil que los commodities repliquen el boom de 2025. Por eso, este año el impulso deberá emerger del mercado interno.

El mercado entra al 2026 con una pregunta incómoda: ¿queda algo más por ver o ya se dijo todo? En precios, muchas de las buenas noticias ya están incorporadas. Y el viento a favor de los commodities difícilmente será igual de potente. Si bien el cobre y el oro tuvieron un 2025 muy favorable, de cara al 2026 lo más razonable es proyectar un escenario de precios más estables, antes que nuevas sorpresas al alza.

Eso cambia el foco del próximo tramo del ciclo. Si el impulso externo pierde fuerza, el desempeño del mercado peruano dependerá menos de los metales y más de factores internos. Y ahí es donde entra el ánimo inversor. La experiencia muestra que los grandes movimientos en mercados emergentes no se explican solo por tasas o commodities, sino también por la confianza. Cuando el ánimo mejora, la inversión privada, el crédito y los flujos reaccionan más rápido de lo que anticipan los precios.

Así, la política jugará un rol fundamental. Si bien a nivel regional se observa una migración gradual hacia posiciones de centro-derecha y discursos más amigables con el mercado, ese no es todavía el caso base en el Perú. Para nosotros el escenario sigue abierto, aunque en contrapartida hay que anotar que el listón es más bajo que en otros países de la región.

El mercado no necesita un 'boom' político en el Perú, sino señales simples y concretas de estabilidad, continuidad del marco macroeconómico y un entorno que no frene la inversión. Eso bastaría para amplificar el ciclo de utilidades.

Si el cobre pierde impulso, el crecimiento peruano tendrá que venir de la demanda interna, el crédito y la eficiencia. Y, aunque el Perú tiene empresas bien capitalizadas, las valoraciones aún reflejan prudencia; falta el *upside* del ánimo inversor. Cuando el mercado paga poco por una opción, basta una señal —no un milagro— para que esa opción empiece a valer mucho más. ■

Dicho y Hecho

Neobanco a la vista

El neobanco de origen británico Revolut confirmó el 19 de enero que ha solicitado a la SBS una licencia bancaria completa para entrar a competir en el mercado financiero peruano, tal como adelantó SEMANAeconómica (SE1976). Asimismo, anunció el nombramiento de Julien Labrot como su CEO en el país.



Transformación del mercado: Los seguros de vida como alternativa de inversión

- *Hoy, los seguros de vida protegen tu capital y a la familia. Además pueden permitir incrementar tu patrimonio.*
- *La Ley 32445 abrió la puerta para que las aseguradoras desarrollen productos de inversión más competitivos.*

La búsqueda de instrumentos que combinen estabilidad y rentabilidad ha llevado a que los seguros de vida dejen de entenderse únicamente como mecanismos de protección. Hoy, estos productos ocupan un lugar cada vez más relevante dentro de las estrategias de inversión y planificación financiera.

Además de proteger el patrimonio y a la familia, los seguros de vida inversión permiten generar ahorro, rentabilizar excedentes y acompañar objetivos de largo plazo. "Este cambio en la dinámica del mercado está directamente relacionado con la evolución del marco regulatorio. La Ley 32445 abrió la puerta para que las aseguradoras desarrollen productos de inversión, que permitan a los inversionistas acceder a rendimientos más atractivos y a plazos más largos, sin dejar el hecho de ser un seguro", señala Humberto Lazo, gerente de Distribución de Seguros de Vida Inversión y Pensiones de RIMAC.

Bajo este escenario los seguros de vida inversión son alternativas atractivas para distintos perfiles: desde quienes priorizan la seguridad hasta quienes buscan mayor retorno asumiendo un nivel de riesgo controlado. En este proceso, RIMAC destaca como uno de los principales actores del mercado, liderando el rubro con una participación del 28.8%, según datos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) a noviembre de 2025.

Este liderazgo responde a la confianza de millones de clientes y a un

propósito definido: proteger el mundo de las personas, e impulsando su bienestar, en este caso bienestar financiero, con la aspiración de construir la comunidad de bienestar más grande del país.

Productos y servicios

Como parte de su propuesta de valor financiera, RIMAC acompaña a las personas con información, productos y servicios que les permitan tomar decisiones informadas y gestionar sus inversiones con mayor tranquilidad. Su portafolio incluye tres productos dirigidos a clientes en etapa de inversión y retiro:

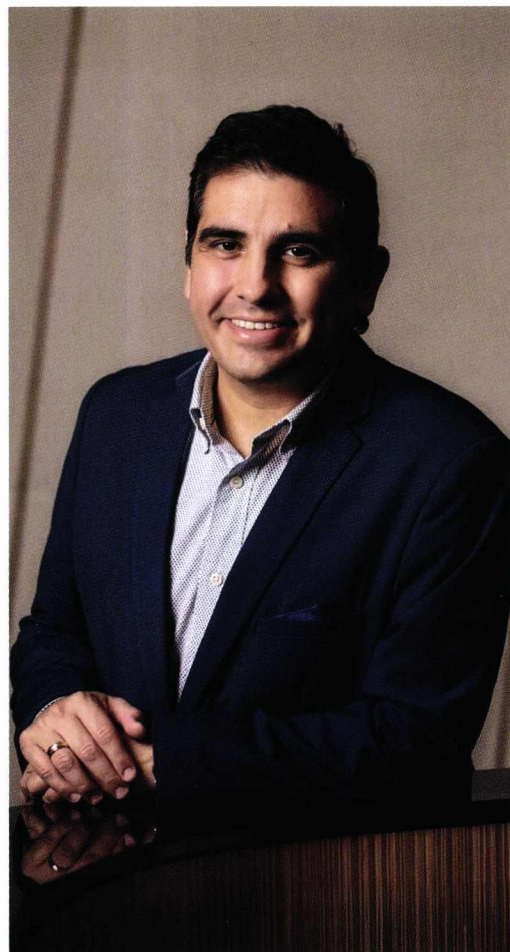
Ultra Cash: Orientado a perfiles ultra conservadores que buscan flexibilidad, el cual ofrece rentabilidad con libre disponibilidad en soles y dólares, sin estar atado a plazos mínimos de permanencia, además, está exento de penalidades.

Inversión Global: Diseñado

para quienes buscan construir patrimonio con un horizonte de mediano y largo plazo, brindando acceso a mercados internacionales mediante cuatro portafolios de inversión según el perfil de riesgo y objetivos de inversión del inversionista.

Renta Garantizada: Dirigido a clientes con un patrimonio más consolidado que buscan ingresos estables y periódicos en el tiempo, en plazos desde 3 hasta 25 años, ofreciendo una rentabilidad garantizada, junto con la devolución del 100% del capital invertido al final del plazo contratado.

Todos estos productos, adicionalmente a la rentabilidad que



generan, cuentan con un seguro de vida, libre elección de beneficiarios, beneficios tributarios y múltiples asistencias gratuitas (salud, hogar, viales, etc) para quien designe el cliente.

"Los seguros de vida han evolucionado hacia una herramienta financiera integral, capaz de responder a las nuevas demandas del mercado y generar beneficios concretos para las personas. En RIMAC somos conscientes de ello y seguiremos impulsando estas soluciones en beneficio de más peruanos", concluye Humberto Lazo, gerente de Distribución de Seguros de Vida Inversión y Pensiones de RIMAC.



Rana Foroohar

La gran paradoja del precio del petróleo

A pesar del exceso de oferta actual, el precio del crudo está a punto de subir.

Es increíble pensar que, desde que Rusia invadió Ucrania, los precios del petróleo han bajado de unos US\$100 por barril a unos US\$60 en la actualidad. Hay buenas razones para ello: exceso de oferta, menor demanda en algunos grandes países consumidores e incluso la sensación de que sobreestimamos el efecto de la geopolítica en el mercado.

Sin embargo, en mi opinión, esos factores externos se están subestimando. Las grandes protestas en Irán y las amenazas de un ataque militar estadounidense apenas hicieron subir los precios unos pocos dólares. La amenaza de una posible guerra comercial con Europa por Groenlandia los volvió a estabilizar. Pero los mercados no son hábiles cuando se trata de valorar el riesgo político, que por naturaleza es ilíquido (al fin y al cabo, cada acontecimiento político es único) y difícil de modelar. Mientras tanto, hay otras razones para pensar que los precios del petróleo podrían empezar a subir.

Empecemos con el aumento de las reservas chinas. Como señaló Gavekal Research en un *webinar* para clientes la semana pasada, a pesar del paso a los vehículos eléctricos y la desaceleración del sector de la construcción en China, el país sigue comprando volúmenes récord de crudo. China está claramente acumulando una reserva estratégica de petróleo, lo cual es una buena idea dado que EE.UU. se está convirtiendo en un petro-Estado con el objetivo, claramente establecido

en la Estrategia de Seguridad Nacional (NSS, por sus siglas en inglés) de la administración Trump, de obtener y proteger más recursos naturales.

En ese sentido, se podría alegar que el control estadounidense sobre el petróleo venezolano traerá aún más oferta al mercado, lo que implicaría precios más bajos (aunque vale la pena señalar que la reacción inicial del mercado fue un aumento de 1.8% en el precio del crudo debido a la incertidumbre generada).

Los mercados no son hábiles cuando se trata de valorar el riesgo político

Pero incluso si eres optimista con respecto a los recursos venezolanos, se necesitarán al menos 10 años y decenas de miles de millones de dólares para llevar ese petróleo al mercado. Y hasta ahora, a pesar de las exigencias del presidente estadounidense Donald Trump, las grandes compañías energéticas no parecen dispuestas a volver al país con demasiada rapidez. ¿Quién podría estarlo, cuando hay poca certeza sobre cuál será el modelo político allí, y de hecho en el propio

EE.UU., durante la próxima década?

Lo que está claro es que ya hemos alcanzado el pico de producción de petróleo a corto plazo. El pasado mes de septiembre, la Agencia Internacional de la Energía (AIE) reportó que, en 2024, alrededor del 80% de la producción mundial de petróleo y el 90% de la producción de gas natural procedían de yacimientos que ya habían superado su pico de producción. El informe indicó que, salvo que se realizaran nuevas inversiones importantes, la producción de los yacimientos existentes alcanzaría su máximo este año y disminuiría rápidamente, incluso con el uso de inyecciones de agua a presión y otras técnicas para sacar más producción.

Al mismo tiempo, la AIE prevé ahora un escenario en el que la demanda de petróleo seguirá creciendo, ya que muchos países están dando marcha atrás en sus compromisos con las energías limpias (encabezados, por supuesto, por EE.UU.).

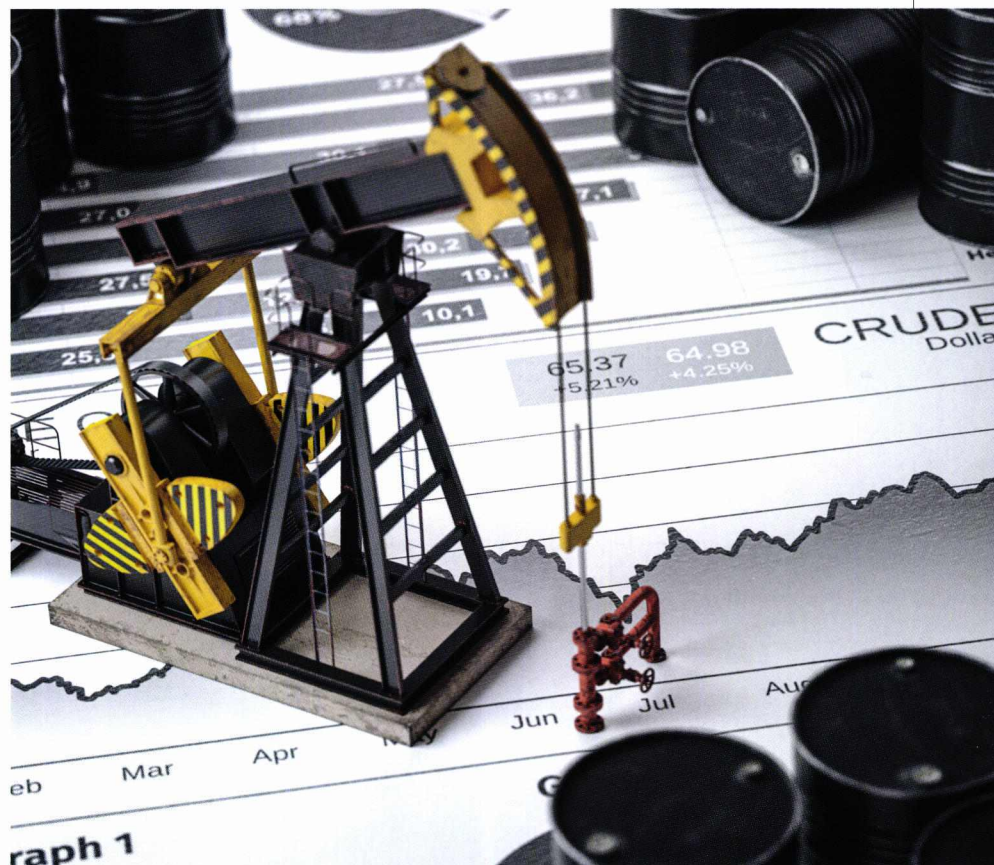
Un posible desequilibrio entre la oferta y la demanda a largo plazo implica un aumento de los precios. A pesar de ello, la posición larga neta en petróleo que mantienen los fondos de cobertura es excepcionalmente bajista en comparación con los últimos años, y la opinión mayoritaria en el mercado para el próximo año sigue siendo bastante pesimista. Quizás nos encontremos ahora en un mundo en el que prevalece la cautela, pero la mayoría de los operadores siguen teniendo un enfoque de bajo inventario

sobre el petróleo y parece dar por sentado que no hay problemas en el horizonte.

Sin embargo, en un mundo de creciente volatilidad política, el exceso de oferta podría desaparecer rápidamente por cualquier número de razones, desde la interrupción del suministro en Irán, más agitación en América Latina, un bloqueo de los puntos críticos de transporte en el Golfo o el Mar de China Meridional, un desastre natural o, simplemente, un almacenamiento más rápido por parte de China.

El hecho de que el mercado les reste importancia a semejantes eventos, junto con el optimismo inequívoco sobre las acciones, "aumenta las probabilidades de que ocurra lo contrario: las acciones caerán y el petróleo subirá en 2026", como señaló Currency Research Associates en una nota a los inversionistas el 6 de enero. De hecho, su análisis prevé un precio del barril de petróleo de US\$500 para el año 2030 (aunque hay que decir que nadie ha acertado en predecir el precio del petróleo a tan largo plazo).

Esto se debe en parte a que los mercados energéticos se adaptan y evolucionan cuando los precios suben demasiado. Cuando una fuente de energía se vuelve demasiado cara, otra la sustituye. Es más, la historia demuestra que, cuando el mundo atraviesa la transición de un tipo de combustible a otro, a menudo se producen picos de precios y mucha volatilidad. Esto se debe a que se están



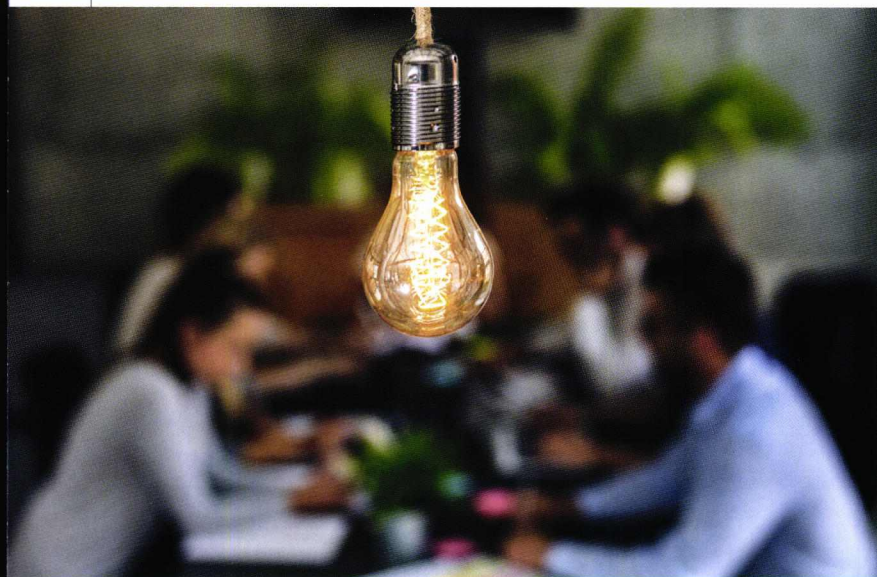
construyendo las cadenas de suministro y la infraestructura del nuevo combustible (lo que requiere más energía), al tiempo que disminuye la producción del antiguo combustible. Esto fue así en la transición, por ejemplo, del aceite de ballena y la leña al carbón, del carbón al petróleo, del petróleo al gas, etcétera.

Esto nos lleva al último factor que los inversionistas deben tener en cuenta en relación con el precio del petróleo en los próximos años. Quizás China esté acumulando reservas de crudo por razones geopolíticas. Pero también tiene deseos de avanzar más rápidamente hacia un futuro de energía limpia, aprovechando su competitividad en tecnologías ecológicas como las baterías de litio, los vehículos

eléctricos, los paneles solares y similares. Ésta es una forma no sólo de reforzar su propia economía y sus ambiciones de encabezar el mundo en el sector de la energía limpia, sino también de reducir la dependencia de los combustibles fósiles en un momento en que EE.UU. está intentando controlar más de ellos.

Al igual que las sanciones basadas en el dólar empujaron a los países en riesgo de represalias financieras por parte de EE.UU. a mantener una canasta de reservas más diversificada, quizás la petro-política y el aumento de los precios del petróleo provoquen una transición ecológica más rápida. Eso sería un inusual aspecto positivo para la historia de la energía en el caótico mundo actual.

FT



Getty Images

STARTUPS

Nuevos tiempos para el *venture capital* local

Los microfondos adquirirían más protagonismo en las inversiones este año, incluso cuando aún existen brechas por cerrar en el levantamiento de capital.

El *venture capital* peruano está entrando en una nueva fase, que estará marcada por la consolidación de nuevos actores locales de financiamiento y un papel más protagonista de los microfondos.

Este año se observará un cambio en la dinámica de inversión, con fondos que entran a invertir en fases maduras. Es el caso de Salkantay Ventures, uno de los más grandes, que hoy está en la etapa final de su primer fondo y se enfoca en *follow-ons*, señala su *partner* y cofundador, Martín Aspillaga. Una situación que se replica en otros actores del ecosistema, como Worthit, que viene estructurando un vehículo paralelo orientado a lo mismo, según cuenta su *managing partner*, Jaime Sotomayor.

En este contexto, nuevos fondos de menor tamaño, con tesis definidas, diversidad sectorial e inversiones locales y regionales, están ganando visibilidad. “Hay fondos ya con toda su inversión hecha y están esperando ver resultados antes de lanzarse a uno siguiente. Y, en paralelo, han aparecido varios microfondos, más especializados”, resume Sotomayor.

Los microfondos ingresan en etapas muy tem-

pranas, desde primeras ventas hasta fases presemilla o semilla, con *tickets* base de entre US\$20,000 y US\$40,000. Este grupo incluye fondos que han lanzado su primer vehículo y se encuentran en etapa de *fundraising*, por lo que aún mantienen margen para nuevas inversiones. Un ejemplo es ADN VC, que tiene un fondo objetivo de US\$3 millones para invertir en 21 *startups*

Los fondos más grandes del ecosistema local están entrando a fase de maduración

presemilla de Latinoamérica de *proptech* y *fintech*. Su *managing partner* y *founder*, Diego Alfageme, comenta que a la fecha ha concretado ocho inversiones, pero ninguna en el Perú. Otro vehículo de reciente aparición es MKF Group, resultado de la integración de una firma perua-

na y otra colombiana. Sus planes pasan por levantar cerca de US\$20 millones y realizar entre cinco y seis inversiones este año —dos de ellas en el Perú— en *fintech*, *healthtech*, *edtech* y futuro del trabajo, detalla su fundador y socio director, José García.

La inversión local no se limita a los fondos tradicionales. UTEC Ventures, originalmente una aceleradora, hoy también provee capital. Su objetivo para el año es invertir US\$240,000, con un 80% destinado a compañías tecnológicas peruanas, señala su *partner*, Kevin Granda. A ello se suma la inversión de impacto, con un enfoque orientado a reducir brechas, que ya va ganando terreno. Lucha es el vehículo peruano que, además de capital, brinda acompañamiento. Hasta ahora, ha invertido en 12 *startups* de educación, salud, inclusión financiera y clima.

Pese a este dinamismo, existe un freno en el levantamiento de capital. “Es un trabajo de hormiga y no hay un instrumento como el fondo de fondos de Cofide que los promueva mucho”, afirma García. De hecho, Cofide, actor relevante en el ecosistema, aún no se alinea con la realidad. Su primer fondo exigía tamaños mínimos de entre US\$15 y US\$20 millones, que muchos fondos no cumplían, lo que los llevó a invertir fuera. Cabe resaltar que si bien su segundo fondo ya ajustará estos estándares hacia abajo, su lanzamiento no necesariamente calza con los plazos actuales de *fundraising* de los fondos locales. (CGC)



FT BOARD DIRECTOR PROGRAMME

LLEVA TU EXPERIENCIA DE GOBIERNO CORPORATIVO AL SIGUIENTE NIVEL

Con el **FT Board Director Programme**, obtén formación integral, fortalece tu criterio y conecta con una red global de expertos y alumni que abre nuevas oportunidades.



FT NON-EXECUTIVE DIRECTOR DIPLOMA COHORT 68

18 DE FEBRERO · LONDRES
PRESENCIAL

Financial Times Non-Executive Director Diploma es la acreditación de nivel posgrado del Financial Times, creada para líderes que buscan ampliar su impacto estratégico y su influencia en la sala de juntas. Forma parte de los directorios más influyentes y potencia tu perfil directivo con una certificación internacionalmente reconocida.

A lo largo de 6 meses, este programa —con una metodología práctica y acceso a expertos globales— prepara a los participantes para aportar criterio independiente, capacidad de supervisión y una visión estratégica alineada con las mejores prácticas internacionales.



THE EFFECTIVE NON-EXECUTIVE DIRECTOR PROGRAMME

17 Y 18 DE MARZO · LONDRES
PRESENCIAL

The Effective NED Programme es un curso intensivo de dos días diseñado para directores no ejecutivos en ejercicio que desean seguir desarrollando sus habilidades, así como para personas que acaban de asumir su primer rol como director no ejecutivo y buscan prepararse para una carrera en posiciones no ejecutivas.

Se trata de un curso práctico, detallado y altamente interactivo, con ponentes y líderes de pensamiento reconocidos, que te ayudarán a mejorar la efectividad del directorio y a incrementar tu aporte en la toma de decisiones a nivel de consejo.



"Nuestra tasa de rotación mensual es menor al 2%"

Manuel Marroquín, gerente comercial corporativo de Grupo San Pablo, resalta la importancia de generar beneficios para retener el talento en el sector salud. También adelanta planes para integrar la IA en la preevaluación médica.



¿Dónde está la presión para sostener el talento en un sector con tanta rotación?

La mayor rotación se concentra en el personal asistencial y de contacto. Contamos con un instituto técnico que nos provee personal capacitado, el cual se integra rápidamente. La principal dificultad está en hallar enfermeras especializadas, donde hemos optado por horarios flexibles, con buenos resultados.

Las jornadas son muy exigentes. ¿Cómo garantizan capacitación continua sin afectar la operación diaria?

La capacitación responde a los estándares de la Joint Commission International (JCI), que exige formación permanente. Conta-

mos con programas constantes y supervisados, cuyo cumplimiento es clave para mantener esa acreditación.

Salud es un rubro de alta carga emocional. ¿Qué medidas aplican para prevenir la fatiga y el burnout?

Tenemos equipos de psicología y salud emocional, pausas activas, un consultorio permanente y actividades lúdicas, especialmente orientadas a turnos de mayor desgaste.

En un entorno casi 100% presencial, ¿qué beneficios han sido más efectivos para fidelizar al personal?

Implementamos espacios de descanso y

ampliamos el tiempo de refrigerio hasta dos horas. Eso permite a muchos colaboradores volver a casa y conciliar mejor la vida laboral y familiar.

¿Qué nivel de rotación manejan hoy con estas medidas?

La rotación mensual está por debajo de 2%. La deserción ha ido disminuyendo de manera gradual.

¿Qué uso de la IA consideran más viable en la atención médica en el corto plazo?

Estamos evaluando su aplicación en la preevaluación médica para orientar diagnósticos y exámenes antes de la consulta. (TOT/AÑO)

DESARROLLO PROFESIONAL

Un lujo silencioso



María Paz Oliva,
Cofundadora de MBA Perú y Chief of Staff de Pacífico Salud

Trabajar con líderes que sueñan en grande, que te empujan a cuestionar tus certezas, es un lujo que no siempre sabemos reconocer a tiempo.

Hay personas que tienen un don especial para ver las cosas de otra manera. Que no se conforman con lo que existe. Que, casi sin proponérselo, empujan a todos los de alrededor a pensar distinto, a cuestionar supuestos que llevaban años dando por ciertos. Personas que, incluso cuando las cosas funcionan, se preguntan si ese es realmente el mejor modelo posible. Si el negocio está jugando en el mercado correcto, si el impacto al que aspiramos es proporcional al talento que tenemos.

Pero, ¿qué es realmente soñar en grande en el ámbito empresarial? Con el tiempo, he ido entendiendo que esta no es una habilidad distribuida de manera uniforme. Soñar en grande es, en el fondo, suspender por un momento el presupuesto, el plan anual y los límites heredados. Es pensar desde cero. Si volviéramos a diseñar nuestra empresa, ¿qué problema elegiríamos resolver? ¿A qué mercado apostaríamos? ¿Qué tamaño tendría nuestra ambición?

Trabajar con gente que abre su mente a esas interrogantes es un lujo. Yo he tenido la suerte de hacerlo en distintas etapas de mi carrera y de seguir trabajando hoy con personas que te obligan a ampliar tus propias fronteras. Que te muestran que crecer no siempre es hacer más de lo mismo, sino atreverse a hacer cosas nuevas.

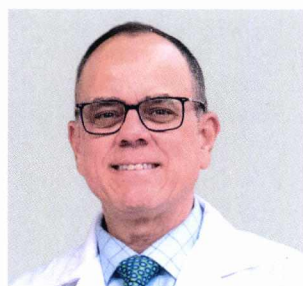
Y no es un ejercicio fácil. Implica incomodidad, discusión, riesgo. Implica aceptar que quizá hemos sido muy buenos optimizando un modelo que ya nos quedó pequeño. Implica convivir con la incertidumbre y con ideas que todavía no están maduras.

Ojalá pueda seguir aprendiendo de estas personas. Y ojalá, con el tiempo, también pueda convertirme en una de ellas. Porque, cuando soñar en grande deja de ser una excepción y se vuelve una práctica compartida —incluso cuando el contexto no acompañe o cuando todo invite a jugar chico—, las empresas no solo crecen. Cambian su manera de operar, de liderar y de crear valor para sus equipos, clientes y comunidades.

SALUD ESTRATÉGICA

Del tratamiento a la prevención: el diagnóstico temprano como estrategia de sostenibilidad

Auspiciado por:



**Dr. Simón
Yribery**

Presidente del Directorio
de la Clínica Ricardo Palma

Históricamente, el éxito de una institución de salud se midió por su capacidad de respuesta ante la enfermedad: por cirugías complejas o unidades de cuidados intensivos altamente especializadas. Hoy, sin embargo, ese paradigma está cambiando. La verdadera excelencia no radica solo en curar, sino en prevenir y anticiparse a la enfermedad. El tránsito de un modelo reactivo a uno preventivo y predictivo no es solo una evolución clínica, sino una estrategia clave para la sostenibilidad del sistema de salud, tanto a nivel global como en el Perú.

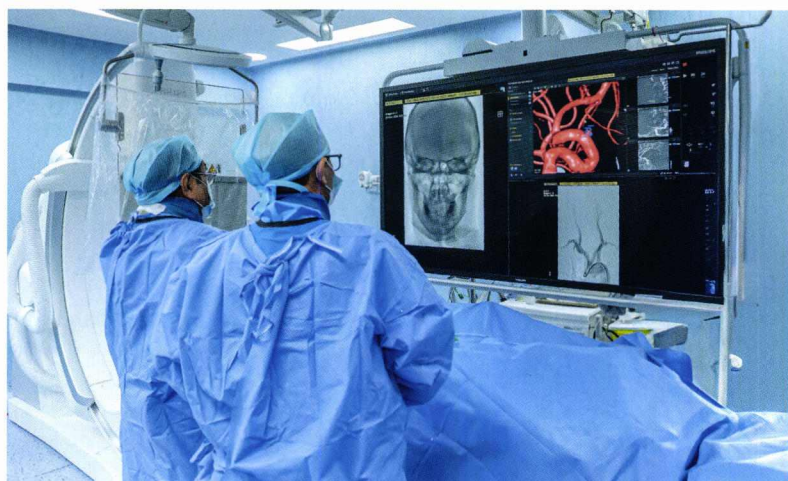
El modelo tradicional, centrado en el volumen de atenciones, muestra signos de agotamiento. La sostenibilidad exige avanzar hacia una medicina basada en el valor, donde el diagnóstico temprano

ocupa un rol central.

Un chequeo preventivo no debe entenderse como un gasto, sino como la inversión con mayor retorno social y económico. Detectar a tiempo una enfermedad oncológica o cardiovascular incrementa significativamente la supervivencia y reduce de manera drástica los costos asociados a tratamientos complejos. Atender una patología avanzada puede ser hasta diez veces más costoso que un manejo oportuno y preventivo.

La modernización hospitalaria hoy pasa por integrar tecnología, innovación y análisis de datos. El uso de herramientas predictivas permite identificar riesgos antes de la aparición de síntomas. En la Clínica Ricardo Palma, por ejemplo, apostamos por una atención donde la eficiencia operativa y la precisión diagnóstica vayan de la mano. La digitalización empodera al paciente y fortalece una cultura de monitoreo continuo. Pero aún persiste un gran desafío: educar y sensibilizar a la población, considerando que solo una parte de los asegurados realiza chequeos anuales básicos, a pesar de ser gratuitos.

Las instituciones privadas tenemos la responsabilidad de liderar este cambio cultural. Y es que la sostenibilidad de la salud en el Perú requiere una visión de largo plazo, en la cual la prevención y el autocuidado sean pilares fundamentales para garantizar un sistema sólido, resiliente y humano para las futuras generaciones. ■



POLÍTICA

Tras bambalinas del blindaje fujimorista

Fuerza Popular está siendo un actor clave para mantener al presidente José Jerí en Palacio de Gobierno. Por ahora, quienes promueven su salida no tienen los votos para conseguirlo.

Las largas conversaciones al interior de Fuerza Popular durante la semana pasada fueron fundamentales para que José Jerí permanezca, al menos por ahora, en la presidencia de la República. Su interpretación de que las bancadas de izquierda buscan nombrar a un presidente afín propició que el fujimorismo descartara respaldar la idea de convocar a un Pleno extraordinario. Sin embargo, detrás de esa decisión también se escondería la necesidad de los líderes del partido de seguir teniendo influencia directa sobre el Ejecutivo.

El miércoles 21 se presentaron las primeras mociones de censura contra el presidente y la Mesa Directiva por sus reuniones extraoficiales con empresarios chinos. La decisión de convocar a un Pleno extraordinario para debatir su continuidad recayó en gran medida sobre el fujimorismo. El reglamento del Legislativo precisa que un Pleno extraordinario sólo puede ser convocado por el presidente de la República o con las firmas de 78 congresistas, cifra que sólo podría alcanzarse con el apoyo de Fuerza Popular

y Alianza para el Progreso (APP).

Keiko Fujimori y la cúpula de Fuerza Popular decidieron no sentar una posición contra el presidente Jerí en primera instancia, sino esperar a ver cómo se movilizaban los votos tentativos en la arena parlamentaria. “Se decidió que lo mejor era el silencio para ver si existía algún nuevo video o salía una mayor revelación”, asegura una fuente cercana a la cúpula de Fuerza Popular. La estrategia quedó en evidencia cuando el presidente Jerí compareció en la Comisión de Fiscalización. Fuerza Popular y APP “llevaron la discusión por otro lado. Estaban ganando tiempo”, complementa Santiago Bedoya, analista político del Centro Wiñaq.

Al cierre de esta edición se habían presentado seis mociones y sólo seis bancadas habían expresado abiertamente que votarían a favor de las mismas: Renovación Popular, Perú Libre, Juntos por el Perú, Bloque Democrático, Bancada Socialista y Honor y Democracia. Por el momento, no tendrían los votos suficientes para convocar a un Pleno

extraordinario (78) y tampoco para una censura (66).

En este punto, el fujimorismo sentó públicamente su posición de no sumarse al resto de bancadas. “Decidimos optar por la estabilidad. Los grupos de izquierda querían tener un nuevo Francisco Sagasti o Martín Vizcarra. Querían llevar a una congresista como Ruth Luque a la presidencia. Y eso no lo podíamos permitir”, remarca la fuente.

Pero esta oposición también revelaría que el fujimorismo no está preparado para dejar que un partido extraño a su coalición controle el Ejecutivo. “Todas las posibles opciones hoy están postulando. José Williams y Roberto Chiabra. Entonces, también existía un temor de perder el control del Congreso ante una censura de la Mesa Directiva y de tener a un presidente que no pueden controlar”, explica el politólogo de la PUCP, Eduardo Dargent. (JM)

“La izquierda quería un nuevo Sagasti o un nuevo Vizcarra. Y no lo podíamos permitir”



CAJA CUSCO EN EL MERCADO DE CAPITALES CON BONO SOSTENIBLE CLIMÁTICO

La emisión de un bono subordinado sostenible climático, a 10 años y con la participación de inversionistas internacionales como IFC y Finance in Motion, refuerza la estructura de capital de Caja Cusco y marca un precedente para el acceso del sector microfinanciero peruano a los mercados de capitales bajo estándares internacionales.

Ante una creciente exigencia regulatoria y un mayor interés por instrumentos financieros sostenibles, el acceso al mercado de capitales se ha convertido en una señal clave de solidez institucional. En ese escenario, la reciente emisión de bonos subordinados sostenibles de Caja Cusco constituye un hito para el sistema microfinanciero peruano y un ejemplo de cómo estas instituciones pueden financiar su crecimiento de largo plazo bajo estándares internacionales.

VISIÓN ESTRATÉGICA DE LARGO PLAZO

Para Luis Vergara, presidente del directorio de Caja Cusco, esta operación responde a una decisión estratégica: "Acceder al mercado de capitales mediante un bono subordinado sostenible es una señal de madurez institucional. No solo fortalece nuestra estructura de capital, sino que confirma que es posible crecer con disciplina financiera y con un compromiso real con el desarrollo sostenible del país", señala.

La operación se realiza en un contexto de sólidos indicadores financieros y ha sido acompañada por una clasificación de fortaleza financiera "A-"

Desde el punto de vista financiero, la emisión califica como capital de nivel 2, lo que impacta en el ratio de capital global y amplía la capacidad de colocaciones sin comprometer los indicadores de solvencia.

"Un bono subordinado sostenible climático no es solo una fuente de recursos; es una señal de confianza del mercado en la gestión financiera y en el gobierno corporativo de la institución", explica Yovana Enríquez, CFO de Caja Cusco.

"Al tratarse de un instrumento de largo plazo, los inversionistas evalúan la consistencia de los resultados, la gestión de riesgos y la visión estratégica. La participación de IFC y Finance in Motion como inversionistas nos enorgullece, porque envía una señal sólida al mercado sobre la calidad de los indicadores de Caja Cusco", añade.

VALIDACIÓN INTERNACIONAL

La emisión fue estructurada bajo los principios de la Asociación Internacional del Mercado de Capitales (ICMA) y cuenta con una Segunda Opinión (SPO) emitida por S&P Global Ratings, que valida el uso responsable y trazable de los recursos.

En esa misma línea, Elizabeth Martínez de Marcano, directora regional de IFC, destacó el carácter pionero de la operación: "Este bono subordinado sostenible no solo contribuye a ampliar el acceso al financiamiento para miles de micro y pequeñas empresas —especialmente aquellas lideradas por mujeres y ubicadas en la Amazonía—, sino que además establece un nuevo estándar para el mercado microfinanciero del país".

IMPACTO Y PRECEDENTE SECTORIAL

El uso de los fondos se orienta a tres ejes: créditos verdes y azules vinculados a eficiencia energética y preservación de los recursos hídricos; financiamiento a micro, pequeñas y medianas empresas lideradas por mujeres; y apoyo a bionegocios sostenibles en la Amazonía.

La operación se realiza en un contexto de sólidos indicadores financieros y ha sido acompañada por una clasificación de fortaleza financiera "A-", con perspectiva estable, otorgada por Pacific Credit Rating (PCR), que respalda la solvencia de la institución.

Más allá de la emisión, este hito establece un precedente relevante para el sector microfinanciero nacional, demostrando que la inclusión financiera puede articularse mediante el acceso a mercados de capitales sofisticados. ■



TRIBUTARIO

INNOVACIÓN NO DEDUCIBLE

Las empresas con una fuerte apuesta por desarrollo tecnológico *in-house* no podrán descontar esa inversión del Impuesto a la Renta (IR).

La Sunat precisó recientemente que los gastos destinados al desarrollo interno de activos intangibles –como patentes, modelos de utilidad, derechos de autor, diseños, modelos y *software*– no son deducibles, como sí ocurre con la adquisición de soluciones ya existentes en el mercado. Los sectores más afectados serán aquellos que invierten constantemente en herramientas digitales, como

finanzas y telecomunicaciones.

La Sunat mantiene una interpretación literal de la Ley del IR. La norma permite deducir el precio pagado por activos intangibles de duración limitada, pero la administración tributaria interpreta que sólo puede deducirse cuando el activo es comprado a un tercero. Así, deja fuera los intangibles desarrollados internamente, a pesar de que su producción también

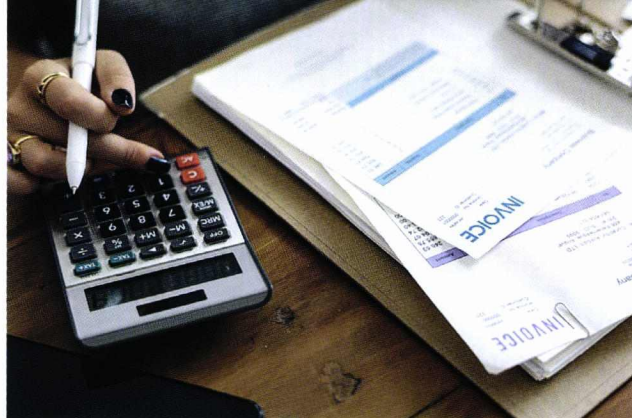
supone gastos.

Además, la Sunat añadió “que el costo de un intangible producido internamente sólo puede

recuperarse para efectos tributarios cuando es vendido”, complementa Rocío Liu, socia de Damma Legal Advisors.

Esta interpretación podría desincentivar que algunas empresas inviertan en desarrollar

Los sectores más afectados por el criterio de la Sunat serán finanzas y telecomunicaciones



Cettyimages

activos intangibles en casa y, en lugar de ello, prioricen la búsqueda de soluciones ya disponibles en el mercado, a fin de ordenar su carga tributaria. “El resultado puede ser la postergación de proyectos de innovación interna, incluso en organizaciones con equipos técnicos y conocimiento especializado, y una menor generación de valor desde dentro de la empresa”, explica Roberto Polo, socio de Rebaza Alcázar & de las Casas.

En la práctica, este criterio condicionará cómo las

empresas registran sus gastos con fines tributarios. Utilizar un intangible desarrollado internamente mejora la contabilidad, ya que es posible amortizarlo a lo largo del tiempo y evitar reconocerlo como un gasto inmediato. El criterio de la Sunat, sin embargo, ya no permitirá que sea así. “Algunas empresas registran todo el desembolso como gasto para reducir su carga tributaria, aun cuando ello deteriore sus estados financieros”, señala Julio Pino, socio de *Tax & Legal* de BDO Perú. **(TOT)**

Andina



LABORAL

BALANZA INCLINADA

En un nuevo pronunciamiento, el Tribunal Constitucional (TC) ha vuelto a establecer que la prohibición de tercerizar actividades en áreas nucleares del negocio es legal, aunque reconoce que afecta la libertad de empresa. La reciente decisión genera mayor presión sobre la Corte Suprema, que próximamente decidirá sobre la validez de esta prohibición.

El colegiado emitió una sentencia desfavorable para una empresa que brinda servicios de salud y consultorías de ese tipo. En su recurso de agravio constitucional, la firma demandante argumentaba que no se le debía aplicar la prohibición porque la Ley General de Salud autoriza la tercerización.

El TC reconoció que el decreto supremo que restringe la tercerización “incide en la libertad de emprender actividades económicas”, pero que, a su vez, brinda un marco legal para la protección de la dignidad de los

trabajadores. Así, su legalidad estaría justificada. “El TC fundamenta que la prohibición puede limitar las actividades económicas, pero que puede haber un bien jurídico más importante, como la dignidad. Sin embargo, el fallo tampoco brinda una justificación adecuada sobre cómo la tercerización vulnera la dignidad de los trabajadores”, explica la socia de Echecopar, Mónica Pizarro.

Esta es la segunda ocasión en que el TC falla declarando la legalidad del decreto supremo. Antes había declarado infundada una acción de amparo interpuesta por Lima Airport Partners. Esa primera sentencia fue utilizada por los vocales de la Corte Suprema para elaborar preguntas al sector privado en la audiencia de la acción popular realizada en diciembre

pasado (SE1990). La corte es la última instancia que definirá la legalidad del decreto.

Este segundo fallo del TC empieza a mostrar una tendencia a favor de la legalidad de la restricción a la tercerización. “Son dos sentencias que reconocen la legalidad del decreto. Es un componente de presión para la Corte Suprema”, opina Lidia Vilchez, socia de Philippi, Prietocarrizosa, Ferrero Du & Uria.

El sector empresarial también considera que el TC está condicionando la decisión de

la Corte Suprema.

“El TC ya declaró la constitucionalidad del decreto, pero deja que la Corte sea la que decida. Ello complica el caso de la acción popular”,

advierte Ricardo Herrera, socio del Estudio Muñiz y abogado de la Asociación Civil por la Integridad. **(JM)**

“Son dos sentencias que reconocen la legalidad de prohibir la tercerización”

Si son muchos los que van al mismo destino,

¿por qué no compartir el vehículo?



Bus Express

Rapidez y confianza

Obtén información de consumidores y ciudadanos a nivel nacional de forma ágil, confiable y a un costo más accesible que un estudio ad-hoc.



Cobertura geográfica

Nacional (urbano y rural),
con alcance en Lima
Metropolitana y todas las
regiones del país.



Muestra

Representativa y
distribuida según nivel
socioeconómico
(NSE), género y edad.



Técnica de la entrevista

Encuestas cara a
cara en hogares.



¿Cuándo?

El Bus Express sale dos veces al mes, puedes enviar tus preguntas los días 3 y 17 de cada mes aproximadamente. Descarga el brochure con las fechas y precios en el código QR.



Para más detalles y consultas escríbenos a:
pe-busexpress@ipsos.com

Revistas.PeruRadio.net.pe



Un nuevo golpe a la institución presidencial



Mávila Huertas,
Periodista

Resulta fácil intuir que el octavo presidente del Perú en diez años no ha dicho toda la verdad sobre su relación con el empresario chino Zhihuan Yang.

El presidente José Jerí está inmerso en un escándalo cuyas repercusiones aún no podemos anticipar. La fotografía en la que se le ve ingresando al chifa de un amigo cubierto por una capucha es una imagen contundente. Y resulta fácil intuir que quien hoy ocupa la presidencia de la República no ha dicho toda la verdad sobre su relación con el empresario de origen chino Zhihuan Yang.

Dejemos de lado su victimización ante la Comisión de Fiscalización del Congreso. Allí se refirió a sus reuniones fuera de la agenda oficial como “actos comunes” en un chifa y en una tienda, donde ahora asegura haber ido a comprar caramelos y cuadros que al final no pagó. En dicha comisión, el presidente también afirmó que quienes filtraron la foto y los videos pretenden generar inestabilidad y afectar el proceso electoral. Pero no es coherente. Repite una y otra vez que solo cometió un error. Un yerro que su primer ministro, Ernesto Álvarez, atribuye a su juventud o a lo abrumador que ha sido ocupar en tan corto tiempo cargos de gran responsabilidad, como ser presidente de la Comisión de Presupuesto del Congreso y, luego, del gobierno.

En resumen, la versión oficial sugiere que los peruanos somos unos mal pensados. O que no enten-

demo que estamos ante un nuevo estilo de presidencia. “Dinámico”, ha descrito Jerí; “opaco”, es lo que creemos.

Ya han aparecido reportajes que empiezan a ahondar en su pasado político, que se remonta a los tiempos en que ocupó cargos en el Gobierno Regional de Áncash. No ha podido responder con la claridad que su investidura demanda ante una larga lista de cuestionamientos y vínculos que se le atribuyen como congresista y presidente de la Comisión de Presupuesto. Ni tampoco a una serie de nombramientos que habría impulsado desde su actual cargo.

Sobre esto último se menciona la influencia que tendría el congresista Illich López en el Ministerio de Energía y Minas. Él, precisamente, ha sido uno de los más benévolos en la Comisión de Fiscalización.

Un informe parlamentario encarpelado desde hace dos años menciona a Zhihuan Yang como el brazo operativo de un ‘cártel de la construcción’ chino. Y el Ministerio Público ha iniciado una investigación preliminar contra el presidente Jerí por los presuntos delitos de tráfico de influencias y patrocinio ilegal. Ojalá esto empiece a esclarecer la telaraña que, hoy, tiene atrapado al octavo presidente del país de la última década. ■

SEMANAeconómica

Las más importantes primicias empresariales y el mejor análisis del mercado para los tomadores de decisiones del Perú



Síguenos en:



Escanea el código QR y suscríbete





REGÍSTRATE AQUÍ



EPISODIO 3

IA: ¿CÓMO TRANSFORMARÁ EL NEGOCIO DE LAS MICROFINANZAS?

4 DE FEBRERO

🕒 10 AM | 🎧 VÍA YOUTUBE



Carolina Carbone
Líder de Inteligencia
Artificial de Mibanco



Mario Rodríguez
CEO de Microsoft
en Perú



Jean Bernard Rolland
Ex CTO
de Covalto Bank
y Consultor de IA



Sandro Denegri
CDO de
Mibanco



Revistas.PeruRadio.net.pe

IT'S A **LEXUS** SUMMER

IT'S A GX LIFE



Conoce más aquí



VISÍTANOS EN:

LEXUS STORE
MIRAFLORES

Av. Comandante Espinar 428

LEXUS STORE
LA MOLINA

Av. Javier Prado Este 6038

www.lexusperu.com.pe



Revistas.PeruRadio.net.pe